

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
КАФЕДРА МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І БІЗНЕСУ

ДОПУСТИТИ ДО ЗАХИСТУ
Завідувач випускової кафедри
_____ О. П. Степанов
«_____» _____ 2021 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

(ПОЯСНЮВАЛЬНА ЗАПИСКА)

ВИПУСКНИКА ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА
ЗА СПЕЦІАЛЬНІСТЮ 292 «МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ»
ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЮ ПРОГРАМОЮ
«МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС»

Тема: «Сучасні тенденції розвитку ТНК в глобальному бізнес-середовищі»

Виконавець: Плахтій Валерія Максимівна, група
МБ-403

(підпис виконавця)

Керівник: к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу ФМВ НАУ
Побоченко Леся Миколаївна

(підпис керівника)

Нормоконтролер: Набок Інна Іванівна

(підпис нормоконтролера)

Київ – 2021

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет міжнародних відносин

Кафедра міжнародних економічних відносин і бізнесу

спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»

освітньо-професійна програма «Міжнародний бізнес»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри

Степанов О.П.

«__» _____ 20__ р.

ЗАВДАННЯ

на виконання кваліфікаційної роботи

Плахтій Валерії Максимівни

1. Тема роботи «Сучасні тенденції розвитку ТНК в глобальному бізнес-середовищі» затверджена наказом ректора від «05» квітня 2021 р. №557/ст.
2. Термін виконання роботи: з 03 травня 2021 року по 20 червня 2021 року.
3. Вихідні дані до роботи: законодавчі та підзаконні нормативно-правові акти щодо регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні, статистичні матеріали Міністерства фінансів України, Державної служби статистики України, матеріали й аналітичні звіти міжнародних компаній: Ernst&Young, KPMG, World Investment Report, BCG, щорічні звіти міжнародних організацій: Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР), Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світової організації торгівлі (СОТ), Світового банку (СБ).
4. Зміст пояснювальної записки: теоретичні засади розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі, дослідження діяльності ТНК у сучасному глобалізованому середовищі під впливом пандемії Covid-19, проблеми та пріоритетні напрямки діяльності ТНК в Україні в контексті пандемії Covid-19.
5. Перелік обов'язкового ілюстративного матеріалу: у роботі розміщено 11 таблиць, 29 рисунків та 2 додатки.
6. Презентація основних результатів кваліфікаційної роботи в електронному вигляді. Розроблена презентація в Microsoft Office Power Point, складає 25 слайдів.

7. Календарний план-графік

№ пор.	Завдання	Термін виконання	Відмітка про виконання
1.	Вивчити літературні джерела з предмету дослідження та написати заяву про затвердження теми кваліфікаційної роботи	29.03.2021	Виконано
2.	Затвердити план дослідження та отримати завдання до виконання кваліфікаційної роботи	29.04.2021	Виконано
3.	Розкрити теоретичні засади розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі	03.05.2021 – 10.05.2021	Виконано
4.	Дослідити діяльності ТНК у сучасному глобалізованому середовищі під впливом пандемії Covid-19	11.05.2021 – 17.05.2021	Виконано
5.	Визначити та обґрунтувати проблеми та пріоритетні напрямки діяльності ТНК в Україні в контексті пандемії Covid-19	18.05.2021 – 24.05.2021	Виконано
6.	Написати реферат, вступ, висновки та оформити список використаних джерел і додатки	25.05.2021 – 27.05.2021	Виконано
7.	Оформити кваліфікаційну роботу та пройти перевірку на плагіат	28.05.2021	Виконано
8.	Попередній захист кваліфікаційної роботи	07.06.2021	Виконано
9.	Передати кваліфікаційну роботу рецензенту для рецензування (за 10 днів до захисту)	04.06.2021	Виконано
10.	Передати кваліфікаційну роботу науковому керівникові для написання відгуку (за 7 днів до захисту)	07.06.2021	Виконано

8. Дата видачі завдання: « 20 » квітня 2021р.

Керівник кваліфікаційної роботи _____
(підпис керівника)

Побоченко Л.М.
(П.І.Б)

Завдання прийняв до виконання _____
(підпис випускника)

Плахтій В.М.
(П.І.Б)

РЕФЕРАТ

Пояснювальна записка до кваліфікаційної роботи «Сучасні тенденції розвитку ТНК в глобальному бізнес-середовищі»: 127 сторінок, 11 таблиць, 29 рисунків, 118 літературних джерел, 2 додатки.

Перелік ключових слів (словосполучень): ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ, ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ (ТНК), МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС, ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ, ГЛОБАЛІЗАЦІЯ, ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ТНК, БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕ.

Об'єктом дослідження є процес формування та розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі.

Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти та організаційно-економічні засади розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі.

Метою кваліфікаційної роботи є розкриття теоретико-методичних засад, методичних підходів та практичних рекомендацій щодо сучасних тенденцій розвитку ТНК в глобальному бізнес-середовищі.

Методи дослідження: загальнонаукові методи дослідження як: наукова абстракція, дедукція і індукція, синтез та аналіз; порівняльно-описовий, графічний і табличний, для побудови графічних зображень, демонстрації одержаних результатів.

Значущість виконаної роботи та висновки: Транснаціональні корпорації стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві. Міжнародна конкурентоздатність країни дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці. Отже, для перетворення українського ринку в сферу діяльності іноземних ТНК повинна стати урядова програма стимулювання становлення українських ТНК, їх формування може стати одним зі стратегічних пріоритетів державної політики.

Рекомендації щодо використання результатів: матеріали кваліфікаційної роботи рекомендується використовувати при розкритті сучасних тенденцій розвитку ТНК в глобальному бізнес-середовищі під час написання звітів.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1	
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ.....	9
1.1 Поняття, сутність та класифікація транснаціональних корпорацій.....	9
1.2. Еволюція розвитку ТНК.....	18
1.3. Особливості державного регулювання діяльності ТНК: зарубіжний досвід	28
РОЗДІЛ 2	
ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	43
2.1. Сучасні тенденції розвитку процесів транснаціоналізації під час пандемії COVID-19.....	43
2.2. Міжнародна інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій.....	54
2.3. Оцінка інноваційної діяльності сучасних ТНК.....	66
РОЗДІЛ 3	
ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПАНДЕМІЇ COVID-19.....	81
3.1. Роль транснаціонального бізнесу в економічному розвитку України.....	81
3.2. Перспективи участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки.....	98
ВИСНОВКИ.....	108
СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	112
ДОДАТКИ.....	123

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Тотальна глобалізація, що проявляється в суперечливому поєднанні інтернаціонального й національного, глобального й локального, конвергентного й дивергентного, загального і приватного, поставила перед сучасною економічною наукою комплексне завдання дослідження сучасних тенденцій трансформації світової економіки, зокрема ідентифікації умов розвитку транснаціонального бізнесу в контексті поширення сучасних глобальних викликів у системі світового господарства.

Актуальність дослідження визначається тим, що в умовах глобалізації різко прискорюються процеси лібералізації національних економік і світового ринку, торгівлі, інформатизації і з'являється «нова» економіка, що з неминучістю призводить до появи нових і трансформації раніше сформованих господарюючих суб'єктів, основною сферою діяльності яких стає транснаціональний бізнес. Ефективність їх діяльності значною мірою визначається організаційними структурами й стратегіями, реалізованими на внутрішніх (національних) і світових ринках. Розвиток транснаціонального бізнесу дозволяє припустити, що еволюція організаційних структур, які оперують у ньому, веде до поглиблення суспільного характеру сучасного виробництва та його інтернаціоналізації, а невідповідність її мінливих умов не тільки знижує ефективність діяльності конкретного суб'єкта, але й може стримувати економічне зростання в національній і світовій економіці, оскільки цей процес органічно пов'язаний зі зрушеннями в самій структурі глобальної торговельної системи, виникненням нових форм і моделей.

Дослідженню проблематики і тенденцій розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, В. П. Степаненка, Ю. М. Пахомова, А. А. Чухна, О. В. Плотнікова, В. Є. Новицького, Є. Г. Панченка, В. С. Будкіна, Л. М. Побоченко, В. В. Рокочої, О. І. Рогача, О. Г. Білоруса, Д. Г. Лук'яненка, І. В. Бураковського, М. А. Дудченка, А. П. Румянцева, С. Ене, А. Томпсона, Дж. Стрикленда.

Таким чином, визначена актуальність проблем, які існують у цій сфері теорії міжнародного бізнесу, теоретична і практична значущість їх вирішення, а також недостатня їх розробленість - особливо в напрямку вивчення транснаціонального бізнесу в умовах глобалізації світової економіки - зумовила вибір теми комплексної роботи і дозволила сформулювати мету і завдання дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи є розкриття теоретико-методичних засад, методичних підходів та практичних рекомендацій щодо сучасних тенденцій розвитку ТНК в глобальному бізнес-середовищі. Відповідно до поставленої мети виділяють **основні завдання**:

- дослідити поняття, сутність та класифікацію транснаціональних корпорацій;
- розкрити процес еволюції розвитку транснаціональних корпорацій;
- розглянути зарубіжний досвід державного регулювання діяльності транснаціональних корпорацій;
- представити сучасні тенденції розвитку процесів транснаціоналізації під час пандемії COVID-19;
- дослідити питання міжнародної інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій;
- здійснити оцінку інноваційної діяльності сучасних транснаціональних корпорацій;
- ідентифікувати роль транснаціонального бізнесу в економічному розвитку України;
- внести пропозиції щодо перспектив участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки.

Об'єктом дослідження є процес формування та розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі.

Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти та організаційно-економічні засади розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі.

Методологія дослідження. В роботі використовувалися такі загальнонаукові

методи дослідження як: наукова абстракція, дедукція і індукція, синтез та аналіз; порівняльно-описовий, графічний і табличний – для побудови графічних зображень і наочної демонстрації одержаних результатів.

Теоретичною і методологічною базою дослідження є фундаментальні положення, сформульовані в працях вітчизняних і зарубіжних вчених з питань розвитку транснаціональних корпорацій в глобальному бізнес-середовищі.

Інформаційною та статистичною базами роботи є монографічні дослідження вітчизняних та зарубіжних економістів, офіційні статистичні та аналітичні матеріали міжнародних організацій (Fortune Global, Global R&D funding forecast, Forbes, Boston Consulting Group and Fast Company) та інших видань.

Апробація результатів дослідження. Основні положення та висновки дипломного дослідження висвітлено у науковій публікації, яку опубліковано у збірнику тез міжнародної науково-практичної конференції «Національні економічні стратегії розвитку в глобальному середовищі»:

Плахтій В. М. Вплив COVID-19 на інвестиційну діяльність ТНК. Сучасні міжнародні відносини: актуальні проблеми теорії і практики: матеріали міжнародної науково-практичної конференції / Факультет міжнародних відносин Національний авіаційний університет; за загальною редакцією Ю. О. Волошина – Київ: Національний авіаційний університет, 2021. – С. 288-292.

Структура кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, трьох розділів, висновків та списку бібліографічних посилань використаних джерел. В роботі розміщено 11 таблиць, 29 рисунків та 2 додатки. Список бібліографічних посилань використаних джерел включає 118 найменування на одинадцяти сторінках.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В ГЛОБАЛЬНОМУ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩІ

1.1. Поняття, сутність та класифікація транснаціональних корпорацій

В умовах глобальних трансформацій діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК), відіграє ключову роль у сьогоднішній світовій економіці та є основою господарського комплексу країн з розвиненою ринковою економікою. Попри величезну роль та місце транснаціональних компаній у світовій економіці, науковці не мають єдиного погляду на дану форму господарювання. Проте, виокремлюють загальноприйняте визначення: «Транснаціональна корпорація» – компанія, що має виробничі підрозділи в декількох країнах.

Конференція ООН з торгівлі та розвитку, дає офіційне визначення, за яким **транснаціональна корпорація** (multinational company, transnational corporation, multinational corporation, multinational enterprise) – це компанія, яка об'єднує юридичних осіб різних організаційно-правових форм та видів діяльності у двох чи більше країнах, провадить загальну стратегію і єдину політику з одного чи декількох центрів, які приймають рішення. Експерти ООН виокремлюють наступні ознаки, за наявності яких підприємство відносять до транснаціональної: наявність філіалів у близько шести країнах; річна виручка компанії перевищує 100 млн дол. США; велика частина збуту товарів за межами країни-базування [98].

Конвенція «Про транснаціональні корпорації» підписана для забезпечення структурної перебудови економік держав-учасниць Співдружності, у понятті транснаціональна корпорація трактує її, як юридичну особу (сукупність юридичних осіб), яка володіє в оперативному управлінні або господарському віданні, відокремленим майном на території двох та більше держав-учасниць, створену юридичними особами двох та більше держав-учасниць; зареєстровану як корпорація відповідно до Конвенції.

Поняття «транснаціональна корпорація» у Конвенції включає в себе різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, спільні підприємства, компанії, холдинги, концерни, акціонерні товариства з іноземною участю тощо [66].

Організація економічного співробітництва та розвитку у своїх матеріалах розглядає ТНК, як господарства приватної, змішаної чи державної форм власності, яка розташовується в різних країнах. Також одна або більше з філій може здійснювати свій вплив на діяльність компанії, особливо в сфері обміну ресурсами та знаннями.

Майкл Спісто, співробітник Центру стратегічних економічних досліджень, у своїх наукових працях виокремлює корпорацію, як ефективну структуру щоб накопичувати капітал, яка має потенціал для демонстрації ефективної системи управління, що дозволяє відділяти власність від управління [93].

У визначенні, запропоноване ЮНКТАД, ТНК порівнюється із поняттям «багатонаціональна корпорація», хоч у нових методологічних дослідженнях проблем, визначено, що поняття «ТНК» – це узагальнююча категорія, що поєднує такі її прояви, як «глобальна корпорація», «інтернаціональна корпорація» та «багатонаціональна корпорація», якими викликано розходження у раніше використаних стратегіях даних видів ТНК, відмінними стадіями еволюції на шляху формування глобального ТНК, різною природою формування управлінського центру й капіталу [60].

Ленський Євгеній у підручнику «Транснаціоналізація капіталу» розглядає транснаціональні корпорації, як господарства (фінансово-промислові об'єднання), які мають у своїй власності або які контролюють комплекси господарського обслуговування чи виробництва, що розташовуються за межами країни, в якій ці корпорації базуються, та мають розгалужену мережу філій та відділень в різних країнах, що займають провідне місце у реалізації та виробництві того чи іншого товару [51].

Тобто, **транснаціональна корпорація** – це організаційно-правова форма, що включає країну базування компанії, де фірма зареєстрована та засновані філії або

дочірні компанії в інших країнах.

ТНК – групи дочірніх фірм у складі материнської компанії, яка управляє акціями цих підприємств. Щоб мати змогу контролювати дочірні фірми, материнській компанії в західних країнах достатньо володіти 20% – 40% акціями [84].

У роботах українських вчених, поняття «багатонаціональна компанія» та «транснаціональна корпорація» розрізняють, через те, що багатонаціональні компанії за своїм визначенням на відміну від транснаціональних, контролюються капіталом двох чи більше країн.

Особливістю компаній, які відносять до багатонаціональних, є порівняно високий рівень диференціації продукції для найбільш повного обліку специфічних маркетингових факторів країн чи регіонів. Діяльність даного інституту, методи управління та інтереси обумовлюються не тільки внутрішніми, але і зовнішніми факторами. Потреби місцевого розвитку не приймаються до уваги та сама діяльність підприємства пов'язана насамперед з розвитком світового національного господарства. На рисунку 1.1. наведено основні риси ТНК [60]:

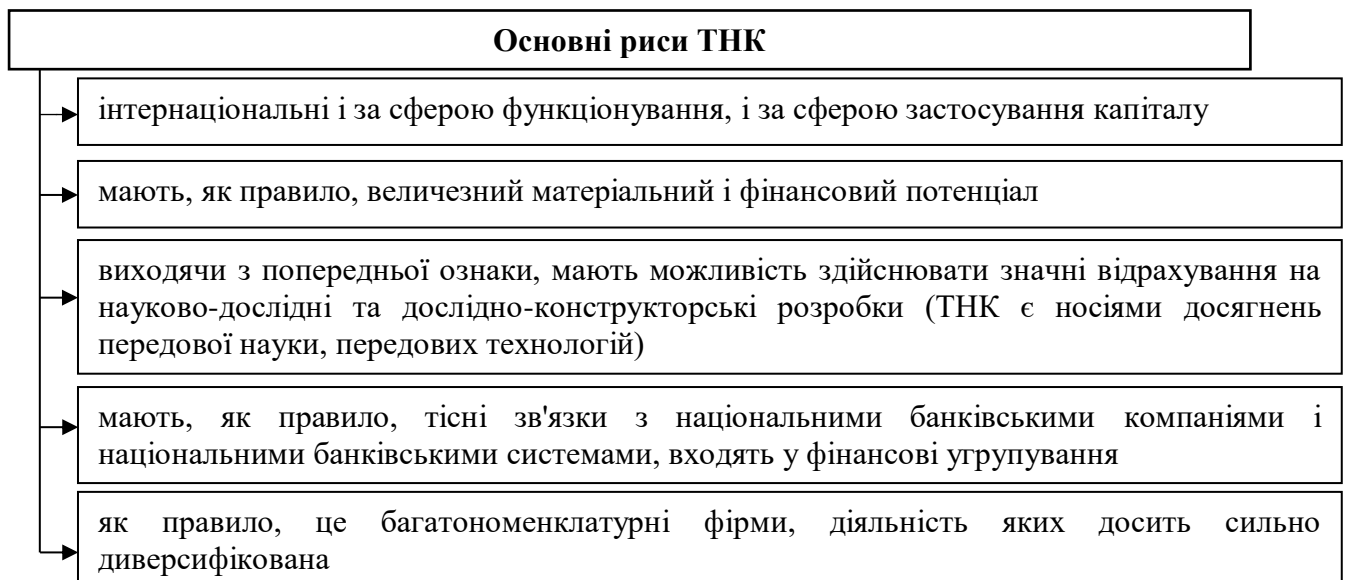


Рис. 1.1. Основні риси ТНК.

Примітка. Побудовано автором за даними Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональною економікою з ТНК: Дис. к.е.н.: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Ірпінь, 2016. – С.19.

Отже, найбільш повну дефініцію поняття «транснаціональна корпорація» пропонує Конвенція «Про транснаціональні корпорації». Визначення враховує інтегровану природу ймовірних форм їх функціонування та структурний критерій приналежності підприємства до транснаціональної компанії. Конвенція про транснаціональні корпорації вказує на правові основи співробітництва сторін в галузі створення і діяльності транснаціональних компаній, а також регулювання, де ключовим питанням є інвестиційна взаємодія суб'єктів ТНК. Вона визначає порядок створення і реєстрації корпорації, право власності на вироблену продукцію та прибуток, звітність та контроль за діяльністю, порядок розв'язання спорів, правові основи регулювання соціальних та трудових відносин у корпорації. За винятком того, що Конвенцію ратифіковано Законом України від 13.07.1999 р., визначення «транснаціональна корпорація», як такого, не було занесено у загальну систему національного права [60].

У Багатосторонній угоді Співдружності Незалежних Держав «Про сприяння в створенні та розвитку кредитно-фінансових, комерційних, виробничих, змішаних і страхових транснаціональних об'єднань» від 15.04.1994 р., який підписаний Україною, йдеться, що транснаціональні об'єднання мають змогу створюватися у будь-яких сферах діяльності, не заборонених законодавством та в різних формах, що включають спільні міжнародні господарські об'єднання, фінансово-промислові групи, корпорації, асоціації, союзи, холдингові компанії, спільні підприємства, торговельно-посередницькі організації, наприклад, агентств і міжнародних бірж, торгових домів, спільні комерційні банки та їх об'єднання, страхові та фінансові компанії.

Під транснаціональною компанією, розуміють систему підприємств, яка незалежно від форм власності (змішаної, приватної, публічної), складається із головного підприємства, що прямо (або за допомогою інших центрів для прийняття рішень) здійснює свою діяльність (економічну, господарську чи іншу) за допомогою підконтрольних йому відділень (філій, представництв, дочірніх компаній), які розташовані у двох чи більше країнах.

Отже, ТНК самі контролюють комплекси обслуговування або виробництва,

які знаходяться за межами країни розташування корпорації, як правило вони мають велику мережу відділень та філіалів в різних країнах та які займають провідне місце у реалізації та виробництві товарів на світовому ринку.

Критерії визначення ТНК можна розділити на кількісні (частка прибутків, що були отримані за кордоном, географічне поширення корпорації та ін.), та якісні (структура ВВП країн-базування; транскордонний характер операцій; історичних та економічних відносин між країнами-реципієнтами і країною базування; ступінь державного втручання в ринкові процеси; інвестиційна політика і стратегія, та ін.).

Можна стверджувати, що всі великі компанії, які володіють значними потужностями та здійснюють прямі інвестиції, капіталовкладення і мають стратегічний інтерес за кордоном, в економічній літературі називають ТНК.

На думку В. Рокочої, ТНК – це міжнародні компанії, що мають свої господарські філії у двох чи більше країнах, керування якими організоване з одного або декількох центрів. В основі даного управління – механізм прийняття рішень, що надає можливість здійснювати загальну стратегію та узгоджену політику, розподіляючи ресурси, технології, та відповідальність задля ефективного досягнення результату, яким є отримання прибутку. Вони є лідерами в реалізації та виробництві певного товару. ТНК переміщує за кордон не сам товар, а процес вкладу капіталу, поєднуючи його з іноземною робочою силою у межах міжнародного виробництва.

Систематизація визначень сутності поняття транснаціональної корпорації наведена в (див. Табл. 1.1) [60].

Усі наведені дефініції доповнюють один одного та об'єднані навколо рис, які характерні для транснаціональних компаній: багатонаціональність представництв, збереження національного походження компанії, економічна експансія на іноземні ринки, вкладення капіталу тощо. Однак точних нормативів з критеріями приналежності підприємства до ТНК досі не було розроблено. Вирішальну роль серед десятків тисяч ТНК сьогодні відіграють лише декілька сотень.

Систематизація визначень сутності поняття
«транснаціональна корпорація»

Джерела	Визначення
Бартлетт К.	ТНК – інтегровані мережі незалежних та розпорошених ресурсів та можливостей, яким властиві такі якості: кожна національна одиниця є джерелом ідей, навичок та можливостей, які можуть бути використані організацією в цілому: національні одиниці, що є для компанії світовим джерелом виробництва будь-якого компоненту, продукту або послуги, виконують глобальну задачу; центр повинен виконувати нову, більш складну роль керування та координації взаємовідносин між національними одиницями.
Ленський Є.В.	Транснаціональні корпорації – підприємства (фінансово-промислові об'єднання), яким належать або які контролюють комплекси виробництва або обслуговування, що знаходяться за межами тієї країни, в якій ці корпорації базуються, що мають велику мережу філій і відділень у різних країнах і що займають провідне положення у виробництві і реалізації того або іншого товару.
Організація економічного співробітництва і розвитку	Транснаціональні корпорації звичайно включають компанії приватної, державної або змішаної форм власності, що знаходяться в різних країнах. При цьому одна або більше з цих компаній може здійснювати значний вплив на діяльність інших, особливо в сфері обміну знаннями і ресурсами.
С. В. Мочерний	Транснаціональні корпорації – найпотужніші монополії, що діють у міжнародному масштабі й на основі монополізації значної частини промислового світового виробництва, інтелектуальної власності торгівлі, привласнюють найвищі (транснаціональні) прибутки. ТНК є міжнародними за характером своєї діяльності та національними щодо контролю за ними й утворюються на основі транс націоналізації (просування за кордон) своєї підприємницької діяльності.
Комісія ООН з торгівлі і розвитку	Транснаціональна (багатонаціональна) корпорація – підприємство що поєднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в 2-х і більше країнах, що здійснює проведення пов'язаної політики і загальної стратегії через один або більше центрів прийняття рішень.
Конвенція про транснаціональні корпорації від 06.03.1998 р.	«Транснаціональна корпорація» – юридична особа (сукупність юридичних осіб), яка має у власності майно на території двох і більше сторін (країн-учасниць Конвенції); утворена юридичними особами двох і більше сторін; зареєстрована як корпорація відповідно до Конвенції; містить у собі різні транснаціональні структури, у тому числі фінансово-промислові групи, компанії, концерни, холдинги, спільні підприємства, акціонерні товариства зі іноземною участю тощо

Джерело: Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональною економікою з транснаціональними корпораціями: Дис. к.е.н.: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Ірпінь, 2016. – С.22.

Вченими виділяються наступні типи транснаціональних корпорацій, які представлені на рис. 1.2. [35]. Типовим прикладом компанії диверсифікованого типу є компанія шведського походження Nestle, яка має більше 90% виробництва за рубежом та займається ресторанним бізнесом, виробництвом продуктів харчування, реалізацією косметики і т. д. Число таких компаній в останні роки зростає швидкими темпами. Організаційна структура ТНК багато в чому дозволяє проводити успішну стратегічну кампанію глобальних операцій, бути лідером в сфері послуг та багатьох галузях виробництва, носієм передових технологій.

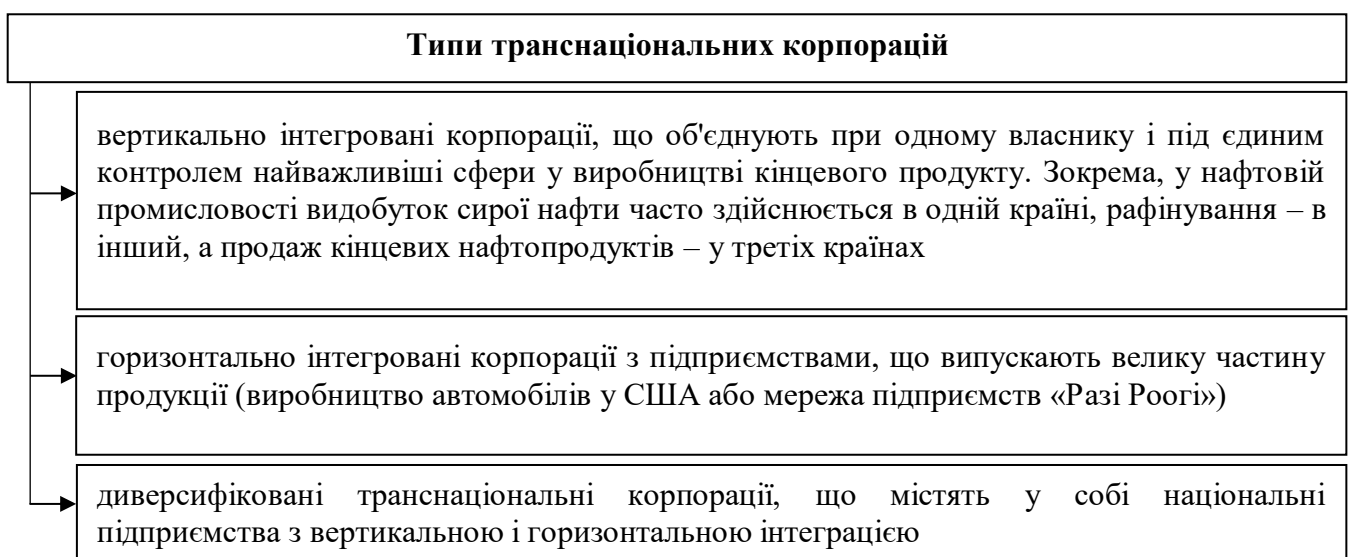


Рис. 1.2. Типи транснаціональних корпорацій.

Джерело: Гайдуцький І. П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн / І. П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 58.

Існує декілька різновидів структури ТНК: ієрархічна (горизонтально і вертикально інтегровані) та етархічна (див. Рис. 1.3.) [60].

Відповідно за ступенем залежності підрозділів від організаційного центру виділяються «м'які» і «жорсткі» організаційні форми інтеграції. До «жорстких» відносять: трест, холдинг, концерн і конгломерат. До «м'яких» форм належать картель, консорціум, стратегічні альянси, синдикат.

Однією із найбільш поширених та розвинених організаційних форм інтеграцій транскордонної компанії є концерн – форма багатогалузевого об'єднання із самостійних підприємств, які пов'язані спільною участю у капіталі та тісними

зв'язками у виробничому співробітництві. Головний підрозділ концерну, зазвичай, організовується під виглядом холдингової компанії. Діяльність концерну орієнтована, в основному, на виробництво, через це в якості головного підрозділу найчастіше виступає виробнича компанія, що є власником контрольних акцій її дочірніх підприємств.

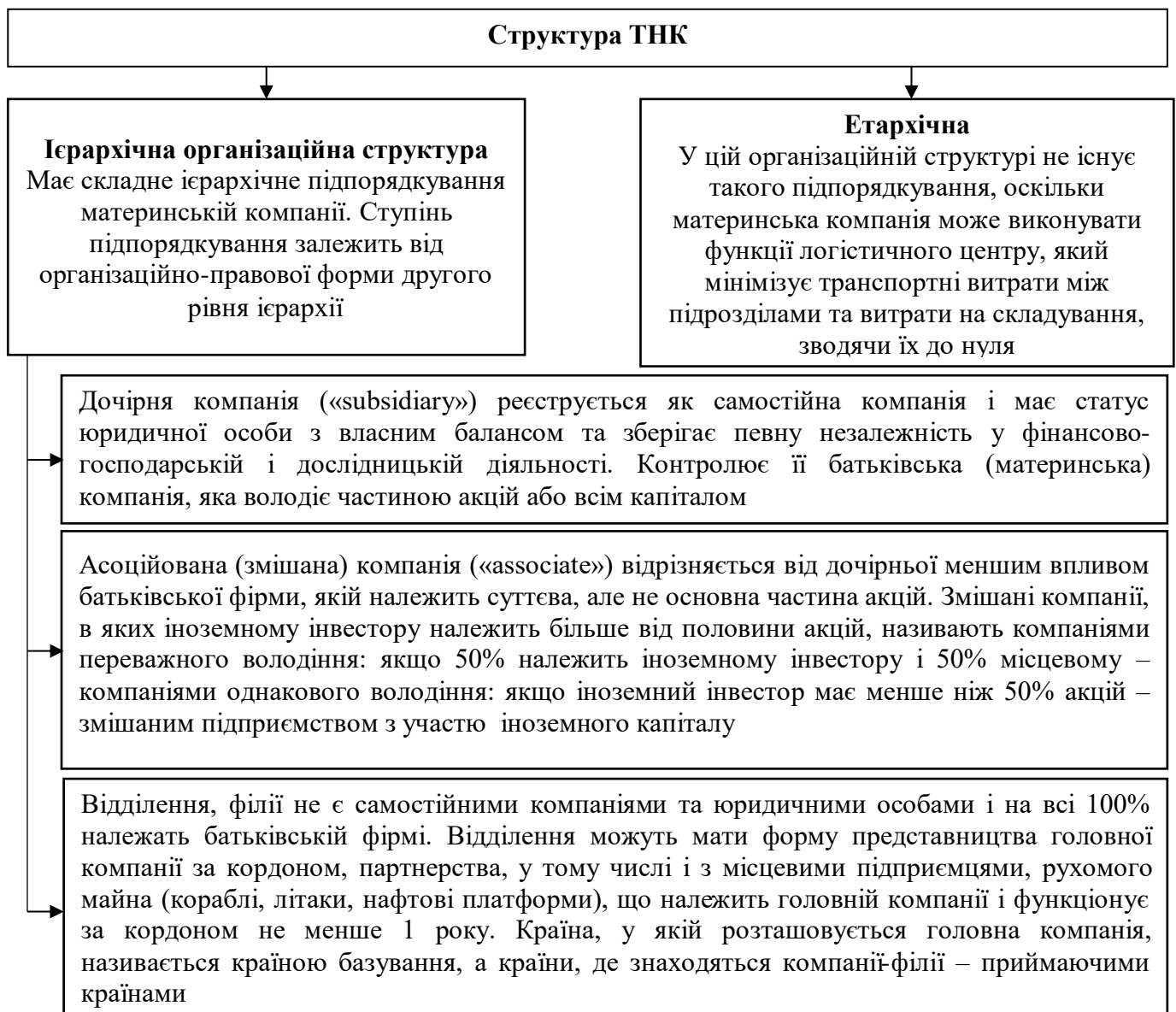


Рис. 1.3. Структура ТНК.

Примітка. Побудовано автором за даними Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональною економікою з транснаціональними корпораціями: Дис. к.е.н.: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Ірпінь, 2016. – С.24.

Великі концерни, зазвичай, об'єднують від 10 до 100 та більше компаній, що включають збутові, виробничі, науково-дослідні, фінансові та інші підрозділи. Продукція концерну реалізується через власні дилерські та збутові мережі фірм.

Конгломерат – це об'єднання підприємств під одним фінансовим контролем, які працюють у різних галузях. Нині серед більшості компаній, в яких акції перебувають в обігу на Нью-Йоркській біржі, більше сорока офіційних конгломератів. До їх числа входять відомі компанії, як General Electric, американські конгломерати United Technologies Corporation та Textron Inc, британський Hanson, голландський Philips Electronics, італійський Montedison та інші. Вся їх діяльність переорієнтована на ті сегменти, у яких вони є лідерами.

Якщо ж говорити про форми «м'якої» інтеграції компаній, то вони є найбільш популярними серед міжнародних організацій. Це дозволяє їм вести спільну діяльність зі збереженням засновниками юридичної та господарської самостійності. У рамках альянсів, стратегічних консорціумів виникають можливості мобілізації переваг сильної корпоративної структури та зберігається національна відособленість її членів.

Картель – об'єднання компаній однієї галузі, що мають спільну угоду, яка визначає регулювання збуту продукції, а також і іншу комерційну діяльність: проринки збуту, угоди про ціни, обсяги збуту та виробництва, асортимент, найм робочої сили, обмін патентами тощо. У США картелі заборонені на законодавчому рівні. Їхні функції виконують торгово-промислові асоціації, які здійснюють монополістичне регулювання ринку в масштабах галузі. Найбільш яскравий приклад міжнародного картелю, який функціонує на світовому ринку – ОПЕК (організація країн-експортерів нафти).

Стратегічні альянси – це різного роду гнучкі міжфірмові союзи, створювані для спільного вирішення орієнтованих на глобальний ринок конкурентних завдань у тій чи іншій області, але дозволяють продовжувати суперництво в інших сферах. Поруч із стратегічними альянсами в західній літературі з'являються поняття «стратегічні сім'ї» і «стратегічні системи» як форми міжнародного підприємництва.

Отже, в залежності від ступеню усупільнення капіталу та різновиду

господарської діяльності, ТНК представлені картелями, синдикатами, пулами, трестами, концернами, консорціумами. Найпоширенішими є ТНК у форми концерну. При цьому ТНК можуть бути одно- та багатогалузевими. Становлення багатогалузевих концернів – результат стратегії зменшення ризику через диверсифікацію виробництва.

1.2.Еволюція розвитку ТНК

Історія виникнення та поява транснаціональних компаній припадає на кінець ХІХ ст., коли до цього часу, приватний капітал переміщувався за національні межі, лише у формі портфельних іноземних інвестицій. Першим поколінням сучасних міжнародних корпорацій були колоніально-сировинні транснаціональні компанії. За організаційно-економічною формою та механізмом функціонування були створенні синдикати, картелі та перші трести. Транснаціональні компанії другого покоління типу «трест», специфіка яких мала щільний зв'язок з виготовленням військово-технічної продукції. Розпочавши свою діяльність в період двох світових війн, деякі з них зуміли зберегти на світовому ринку свої позиції після Другої світової війни.

Існують різні погляди на періодизацію еволюції розвитку транснаціональних корпорацій (див. Додаток А). Першим поколінням можна виокремити колоніально-сировинні корпорації, які існували в епоху колоній (1870-1914рр.). Вони займались видобутком різної сировини у своїх колоніях та переробляли її в країні базування. Займались впровадженням промислових інновацій у видобувну, хімічну та машинобудівну промисловості.

З 1918 по 1939 рр. панувала епоха концесій, у якій створювались, так звані військово-промислові корпорації, які розвивались під наглядом держав, що сприяло розширенню їх діяльності на світовій арені. Ці корпорації в більшості створювались під виглядом трестів та залучали у свою структуру національні підприємства.

Період інформаційної революції розпочався в 1945 році та тривав до 1971 року, в ньому мали місце науково-технологічні корпорації. Корпорації, що були створенні в повоєнні часи, зосередились на своєму технічному оновленні.

Основними організаційними формами стали конгломерати та концерти, які орієнтувались на використання переваг міжнародної кооперації у сфері виробництва. Цей період супроводжувався гегемонією серед американських ТНК.

Епоха злиттів та поглинань тривала з 1971 по 1898 роки та характеризувалась інноваційними корпораціями. Цей період пов'язують з комп'ютерною революцією, яка породила ТНК, виключно зорієнтовані на Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. Наслідком цього, було те, що основним об'єктом міжнародних інвестицій стали інформаційні технології. Основною організаційною структурою у цей період стали вертикально інтегровані корпорації.

Період постсоціалістична трансформації (1989-2008pp.), характеризується науковістю та інноваціями, які дали доступ корпораціям до нових ринків, та зростанню ТНК. Розвиваються мережі глобальних Кіберкорпорацій, які орієнтовані на кіберспорт.

З 2010 року виділяють епоху глобального протистояння, в якій мають місце глобальні планетарні корпорації. Шосте покоління міжнародних корпорацій формується за рахунок злиттів та поглинань, або базою для них стають національні фінансово-промислові групи і за рахунок цього досягає неймовірних розмірів. Через наявність у світі тільки декількох центрів сили, ускладнювався розвиток ТНК. Тому відбувається розширення та поглиблення регіонально-економічної інтеграції, що відкрило перспективи для континентальних компаній.

Так, як існування транснаціональних корпорацій, приватний капітал перетинав національні кордони лише у формі портфельного інвестування, лише у 20-х роках ХХ ст. почала розвиватися тенденція до прямого закордонного інвестування (ПЗІ). Зростання зарубіжної інвестиційної діяльності більшості країн (крім США) почалося у середині 60-х років. Саме в цей час почала формуватися сучасна теоретична база, що пояснює природу ПЗІ і закономірності економічної поведінки їх головних продуцентів, а саме транснаціональних корпорацій [83].

Систематичне вивчення міжнародної торгівлі почалося в епоху меркантилізму, що превалує в Європі у XVI - XVIII ст. Основна ідея меркантилізму (mercantilism), першої теорії міжнародної торгівлі, полягає в необхідності

заохочення експорту при одночасному обмеженні імпорту з метою збільшення національного багатства, вираженого накопиченим золотом і сріблом.

Теорія абсолютної переваги А. Сміта (theory of absolute advantage) пропонує спеціалізацію кожної країни на виробництві таких товарів, які вона може виготовляти найбільш ефективно, тобто з найменшими витратами.

За теорією порівняльної переваги Д. Рікардо (theory of comparative advantage), якщо країна може робити кожний із двох товарів більш ефективно, ніж інша країна, вона повинна спеціалізуватися на виробництві порівняно більш ефективного, товару, який виготовляється з великою абсолютною перевагою. Інша ж країна повинна спеціалізуватися на виробництві й експорті того товару, що порівняно менш неефективний.

Відповідно до **теорії Хекшера - Оліна** (Heckscher - Ohlin theory) кожна країна повинна експортувати ті товари, у виробництві яких найбільше інтенсивно використовується так званий надлишковий фактор, тобто фактор, яким країна наділена у найбільшому ступені.

«Парадокс Леонтьєва» (Leontief Paradox) уперше поставив під сумнів об'єктивність теорії Хекшера – Оліна. Дослідження відомого економіста, проведені в 1947 і 1951рр., показали, що США, для економіки яких традиційно характерна більша наділеність капіталом, ніж робочою силою, у структурі свого експорту мають домінування трудомістких товарів над капіталомісткими.

Ідея, що лежить в основі теорії порівняльної вартості робочої сили (comparative labor costs theory) заснована на розумінні того, що вартість робочої сили, зайнятої у виробництві кожного товару, визначається двома факторами: продуктивністю праці й заробітною платою. Таким чином, при аналізі експорту різних країн, необхідно брати до уваги дія цих двох факторів одночасно. Теорія порівняльної вартості робочої сили виникла як спроба дати наукове пояснення розглянутому вище «парадоксу Леонтьєва».

Прихильники теорії попиту, що перекривається, (theory of overlapping demand) вважали, що міжнародна торгівля здійснюється насамперед країнами, які мають приблизно однаковий рівень попиту й доходів.

Відповідно до цієї теорії, чим більш схожі дві країни з погляду рівня попиту й доходів, тим більший потенціал для їхньої взаємної торгівлі. Відповідно до **теорії життєвого циклу** (product life cycle theory), розробленої Р. Верноном, кожен продукт проходить через 5 різних стадій: а) поява; б) розвиток; в) насичення; г) спад; д) відхід з ринку. Протягом циклу життя продукту країна, яка вперше експортувала його за кордоном поступово втрачає свої ринки і стає імпортером. Приклади багатьох американських фірм підтверджують запропоновану Р. Верноном концепцію.

Теорія технологічного розриву (technological gap theory) пов'язує торгівлю між країнами з існуванням розходжень у рівнях їхнього технологічного розвитку. Відповідно до цієї теорії саме технологічна перевага дає країні перевагу в боротьбі за експортні ринки. У розвиток цієї теорії М. Познер увів концепцію імітаційного лага, що складається з лага попиту й лага реагування.

Проблема попиту являє собою час, необхідний для розвитку попиту на новий експортований продукт. Проблема реагування пов'язана з часом, який потрібний підприємцям у країні-імпортері, щоб зреагувати на конкуренцію з-за кордону, почавши місцеве виробництво. Різниця між цими двома лагами й обумовлює міжнародну торгівлю. Експорт у закордонну країну можливий, коли лаг попиту коротший, ніж лаг реагування.

Останні дві концепції міжнародної торгівлі, розглянуті вище, у найбільшому ступені відбивають специфіку проблем розвитку зовнішньоекономічної діяльності країн, що розвиваються. Так теорія негативного росту, уперше запропонована Дж. Бхагваті й доповнена Х. Джонсоном і К. Аледжандро акцентує увагу на випадках, коли країни, що розвиваються, концентруються на розширенні експорту сировинних товарів, що об'єктивно викликано специфікою порівняльних переваг цих країн у міжнародній торгівлі та негативно впливає на їх економічне становище[83].

Можливість такої ситуації виникає у випадку, коли збільшення пропозиції сировинних товарів призводить до значного зниження світових цін на них.

За **теорією Пребиша** (Prebisch theory) у зв'язку з тим, що світові ціни на сировинні товари нестабільні й мають тенденцію до зниження, умови торгівлі для

країн, які розвиваються, погіршуються. Отже, ці країни повинні обмежувати імпорт промислових товарів, заміщаючи його товарами власного виробництва.

Теорії прямих зарубіжних інвестицій. Як зазначалося вище, ще до 20-х років минулого століття в міжнародному бізнесі переважало портфельне інвестування, орієнтовані головним чином на одержання фінансових дивідендів від участі в діяльності за кордоном. На відміну від портфельного інвестування, часто не зв'язаного з підприємницькою діяльністю інвестора, пряме зарубіжне інвестування супроводжується одержанням контролю.

Значимість цього моменту, а також багатогранність самого феномену прямого закордонного інвестування (ПЗІ) і зростання його масштабів обумовили з одного боку, нерегульованість багатьох постулатів теорій міжнародної торгівлі, а з іншого боку, визначили інтенсифікацію зусиль дослідників різних аспектів бізнесу (економіки, фінансів, менеджменту) по створенню теоретичних концепцій, що безпосередньо пов'язані з ПЗІ, й пізніше і з ТНК.

Першою теорією ПЗІ вважається теорія руху капіталу (theory of capital movements). Ця теорія базується на представленнях чистої конкуренції (perfect competition), які передбачають:

- виробництво однорідних продуктів великим числом фірм;
- відсутність бар'єрів входу і виходу з бізнесу;
- вільний доступ до ринкової інформації;
- абсолютну мобільність усіх факторів виробництва.

Відповідно до теорії руху капіталу ПЗІ можуть бути пояснені з погляду диференціації чи прибутку процентних ставок у різних державах.

Інакше кажучи, дана теорія затверджує, що фірма перетинає національні кордони з метою одержання більшого прибутку в зарубіжній країні в порівнянні з очікуваною від діяльності на внутрішньому ринку. Очевидно, що даний підхід визначає розгляд ПЗІ як однієї з форм міжнародного руху капіталу, що супроводжується придбанням контролю, а також трансфером технологічного й управлінського досвіду.

У 1960 році С. Хаймер і трохи пізніше Ч. Кіндлебергер довели неадекватність

припущення щодо чистої конкуренції та проблем аналізу ПЗІ. Вони показали, що для існування ПЗІ корпорація повинна мати певні переваги перед місцевими фірмами. Інакше кажучи, повинні існувати деякі імперфекції ринку (market imperfections). Як зазначає Ч. Кіндлебергер «у світі чистої конкуренції за продукти і фактори виробництва, прямі інвестиції не можуть існувати». Тому сьогодні концептуальний підхід С. Хаймера і Ч. Кіндлебергера до дослідження детермінант ПЗІ є актуальним. Положення про існування ринкових імперфекцій залишається однією з головних інтегруючих частин теорій ПЗІ і ТНК [83].

Таким чином, **теорія ринкових імперфекцій** (market imperfections theory) визначила новий етап у розвитку наукової думки відносно ПЗІ. Відповідно до цієї теорії, рішення ТНК здійснювати ПЗІ диктується, головним чином, бажанням використовувати переваги, що недоступні національним фірмам, що функціонують на місцевому ринку й можуть включати більш високий технологічний, маркетинговий рівень, високоефективне управління, значний інноваційний потенціал, розвиненість фінансової системи й ін. Важливо, щоб ці переваги фірми мали властивість міжнародної мобільності та були вище, ніж витрати, що об'єктивно необхідні для забезпечення поінформованості й адаптації до нових економічних, політико-правових і соціально-культурних факторів середовища міжнародного бізнесу в зарубіжній країні, включаючи витрати, пов'язані з міжнародним управлінням і страхуванням фінансових і політичних ризиків.

Розглянуті переваги мають назву "фірмових специфічних переваг" чи "специфічних переваг володіння" (firm-specific advantages or ownership specific advantages) і складаються з матеріальних і нематеріальних активів (tangible and intangible assets).

Американські дослідники П. Ашег'ян і В. Ебрахімі як приклади матеріальних активів називають наявність специфічних чи ринків сировинних матеріалів, недоступних для інших фірм, а також розмір фірми, що може вести до економії на масштабах виробництва й відповідно, посилень конкурентних позицій. Нематеріальні активи включають торгові марки, патенти, управлінський, маркетинговий досвід і т.д.

Теорія ринкових імперфекцій дуже важлива в поясненні процесів горизонтальної і вертикальної інтеграції. Горизонтальна інтеграція виникає при злитті фірм, що виробляють схожі чи однорідні продукти з метою їхньої наступної реалізації через загальну систему розподілу й одержання при цьому додаткового прибутку. У міжнародному бізнесі горизонтальна інтеграція супроводжується виробництвом за кордоном товарів, аналогічних виробленим в країні базування. «Chrysler», «General Motors», «Volkswagen», «Toyota», «Honda» - приклади ТНК, що активно використовують горизонтальну інтеграцію у своїй міжнародній діяльності [83].

Д. Вільямс в 30-х роках XX ст. почав теоретичне осмислення розвитку транснаціональних корпорації з досліджень, які продемонстрували наявність протиріч між розвитком теоретичних засад міжнародної торгівлі, міжнародного виробництва і М. Бая, котрий проводив дослідження ефективності вертикально інтегрованих корпорацій. Однак, наукового розвитку проблематика транснаціоналізації господарства одержала у 60-80-х роках XX ст. В цей період формуються основи теоретичних концепцій діяльності ТНК, пояснюються причини виникнення і поширення транс. Діяльність транснаціональних корпорацій в 60-80-ті рр., поєднувала елементи національного і закордонного виробництва: організацію та управління роботи персоналу, реалізація товарів, науково-дослідні роботи, обслуговування після продажу та маркетинг. Основні елементи відтворювальних процесів переводили на загальні стандарти та принципи.

Транснаціональні корпорації сприяли поширенню науково-технічних досягнень до периферійних зон всього світового господарства і формували економічні передумови щодо появи міжнародного виробництва з єдиним інформаційним та ринковим простором, міжнародним ринком робочої сили та капіталу, науково-технічних послуг.

На початку 80-х років поступово з'явилися і утвердилися глобальні ТНК четвертого покоління, їхніми визначальними рисами, як вже зазначалося, планетарне бачення ринків та функціонування в умовах глобальної конкуренції.

Зараз можна говорити про виникнення і розвиток ТНК покоління,

характерними рисами яких є:

- глобальні економічні та політичні умови функціонування, а також участь у світовій економіці як незалежного від національних держав суб'єкта;
- загальносвітова глобальна стратегія розвитку, націлена на завоювання вже не окремих сегментів світового ринку, а ключових світогосподарських позицій у виробництві і реалізації продукції, чому й підпорядковані організація НДР та інноваційного процесу, корпоративне управління, глобальний маркетинг і післяпродажне обслуговування, постійний зв'язок зі споживачами (реальними і потенційними);
- всесвітній характер використання факторів виробництва (капіталу, робочої сили, природних ресурсів, підприємницьких здібностей та ін.): 380 найбільших корпорацій зосередили сьогодні у своїх руках 40% глобального ресурсного потенціалу і 80% технологічних нововведень;
- створена глобальна система міжнародного виробництва, розміщеного в більшості країн світу, тобто винесення більшої частини виробничої, побутової та сервісної діяльності за межі економічного простору країни базування головної штаб-квартири.

Еволюція ТНК зумовила зміни в структурі їх власності в бік диверсифікації, і вона стала багатонаціональною за своїм характером компанією. Діяльність ТНК сконцентрувалася в більшій кількості країн. Завдяки існуванню єдиного ринку в Європі та ряду інтеграційних угруповань в інших частинах світу, корпорації мають можливість дислокувати свої підрозділи в декількох країнах, обслуговуючи при цьому ринок у цілому отримуючи значну економію (наприклад, в мережі поділу або контролю). Очевидно, що великі підприємства та їх філіали стали одними з детермінант напрямів науково-технічного прогресу і структурних зрушень у світовому господарстві.

Головні інвестори, ТНК – займають головне місце в процесі інтернаціоналізації світової економіки, трансформувалися у своєрідний механізм ущільнення господарської взаємозалежності окремих країн. Тож можна стверджувати, що в сучасних умовах прямі іноземні інвестиції перетворилися на

більш вагомий фактор інтернаціоналізації/глобалізації, ніж світова торгівля. Раніше вони розглядалися як засоби заміщення: ПІ використовувалися переважно для проникнення/постачання на ринки, захищені протекціоністськими перешкодам.

У нинішніх умовах ТНК використовують як традиційні конкурентні стратегії, які базуються на використанні відносних переваг, так і нові, пов'язані з реаліями глобалізації і фрагментацій світової економіки (табл. 1.2) [60]:

Таблиця 1.2

Концепції розвитку ТНК

Чинник	Концепція	Суть концепції	Прихильники концепції
Отримання дешевих або якісних факторів виробництва	Теорія привласнення	Компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб насамперед підвищити ефективність.	В. Рокоча
Вихід на нові ринки збуту	Теорія організаційних структур	Основним показником ефективності діяльності ТНК є форма її організації. Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість, і ТНК, поза залежність від розташування їх головних офісів, поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світі.	М. Акої І. Самсон
Зниження рівня конкуренції	Теорія ринкової влади	Для ТНК основною метою виступає отримання ринкової влади. На ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному рівні, потім – на міжнародному, шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу.	С. Хаймер, В. Рокоча
Зниження витрат виробництва	Теорія інтернаціоналізації	Мета створення ТНК – зменшення трансакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності.	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз
	«Податкова» теорія	Метою ПІ є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань двома способами: створення філії в країні з низькими податками; використання трансфертного ціноутворення, яке дає можливість зареєструвати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, незалежно від країни, в якій було отримано прибуток	В. Рокоча, О. Хорошун

Джерело: Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональною економікою з транснаціональними корпораціями: Дис. к.е.н.: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Ірпінь, 2016. – С.212.

Систематизуючи існуючі теорії та концепції діяльності ТНК з точки зору особливості діяльності ТНК, яка виступає у якості основного об'єкту досліджень, можна виділити у класифікації, яка враховує еволюцію підходів до вивчення даних питань, такі основні напрями (див. Табл. 1.2): теорії чинників конкурентних переваг ТНК; концепції мотивації міжнародної інвестиційної діяльності ТНК; теорії взаємозв'язку ПП та економічного зростання; теорії взаємодії ТНК та національних економік (див. Додаток Б).

Відмітною рисою сучасних ТНК є космополітизм їхніх інтересів, глобальність операцій, що відбиває специфіку міжнародних монополій. Незалежно від того, у якій країні була спочатку заснована корпорація, вона розглядає весь світ як єдине ціле, як арену своєї діяльності і проникає у всі кутки земної кулі в пошуках ринків, техніки, технології, людей, ідей, капіталів тощо. Важливим якісним критерієм ТНК є поведінка компанії, її стратегія менеджменту, одночасна орієнтація на внутрішнє і зовнішнє середовище, відносини зі своїми клієнтами і конкурентами [75].

Характерною рисою в частині прийняття рішень ТНК щодо закордонного розміщення виробництва все сильніше враховуються прагматичні чинники наявності та кваліфікації робочої сили і величини витрат виробництва.

При одночасному посиленні впливу та географічним поділом виробництва відбувається організація їх власного поділу праці у світовому масштабі. Дешевизна робочої сили, сировини та можливості впливу на уряди країн, що розвиваються, дали можливість міжнародним корпораціям істотно зміцнити своє становище.

Принцип зниження витрат за рахунок географічного розширення бізнесу зробив ТНК практично невразливими. Економічні і фінансові кризи нерідко призводили до банкрутства одних ТНК, але в той же час зміцнювали інші, які переслідують одну мету – глобальну економічну експансію в гонитві за надприбутками.

Можна констатувати, що еволюція світової економіки перейшла від стадії світового ринку до стадії світового виробництва, яке базується на глобальній конкурентній основі, а міждержавне переміщення капіталу супроводжується інтенсивною передислокацією факторів виробництва.

Перенесення за кордон значної частини виробництва і створення багатьох філій, які інтегровані в єдину мережу продукування товарів і послуг, дає можливість ТНК використовувати ресурси і конкурентні переваги багатьох країн.

Функціонування суб'єктів глобальної економіки базується на пріоритеті інвестиційних зв'язків, до того ж, глобалізація зменшує перешкоди на шляху транскордонного переміщення товарів, капіталу та послуг, сприяє уніфікації їх регуляції, що полегшує доступ на зарубіжні ринки, забезпечує стандартизацію вимог до переміщення капіталу та платіжно-розрахункових операцій. Це, у свою чергу, генерує інтенсифікацію інвестиційних і фінансових потоків [60, с.30].

Отже, можна зробити висновок, що все зазначене підтверджує тезу, відповідно до якої ТНК стають переважаючою формою власності у світі. У час посилення глобалізаційних процесів ТНК виявилися тими суб'єктами, які не лише самостійно здатні впливати на світову економічну систему, а й утворювати альянси, внаслідок чого зростають їхні економічна потужність та територіальний вплив.

ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього ми не можемо вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах.

1.3 Особливості державного регулювання діяльності ТНК: зарубіжний досвід

Не зважаючи на масштабність впливу та діяльності ТНК на міжнародному рівні, не існує правової основи, законодавчої бази, яка б задовольняла потребу визначення однакових принципів поведінки ТНК в різних країнах світу. Розробці даного уніфікованого права заважають законодавчі норми кожної країни, тому дійти до спільного вирішення проблеми дуже важко.

Науковцями та дослідниками виділяються чотири рівні регулювання транснаціональних корпорацій: наддержавне регулювання, міждержавне, внутрішньодержавне та суспільне регулювання (табл. 1.3) [86]:

Основні рівні та інструменти регулювання діяльності ТНК та їх філій

Рівень регулювання ТНК	Інструмент регулювання	Мета регулювання
Наддержавне регулювання	Багатосторонні міжнародні договори	Регулювання правил конкуренції та захисту вільної торгівлі
Міждержавне регулювання	Двосторонні інвестиційні угоди	Захист інвестицій та відповідність міжнародним стандартам
Внутрішньодержавне регулювання	Інвестиційне законодавство	Підпорядкування діяльності філій і дочірніх підприємств ТНК національному законодавству приймаючої країни
Суспільне регулювання	Суспільна думка, традиції, виховання	Захист громадських інтересів, адаптація товарів ТНК до інтересів суспільства

Джерело: Швець Ю. О. Основні етапи розвитку транснаціональних компаній та їх зв'язок з глобалізацією / Ю. О. Швець, Т. А. Сухаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. - 2016. - № 3(1). - С. 208.

Багатосторонні міжнародні договори, що бувають універсальні, регіональні та субрегіональні – основні інструменти такого рівня регулювання ТНК, як наддержавний. Однак підписані міжнародні договори не впливають на діяльність ТНК та їхніх філій, так як не всі країни згодні виконувати прийняті стандарти на своїй території.

Двосторонні інвестиційні угоди, укладені між зацікавленими державами, регулюють діяльність ТНК на міждержавному рівні. Найбільш поширеним способом регулювання діяльності ТНК являється укладання договору між двома країнами – приймаючою та країною базування.

Внутрішньодержавне регулювання зосереджено в основному в інвестиційному законодавстві, яке регулює питання визначення правового статусу іноземного вкладника – фізична чи юридична особа. Однак завдяки організаційній структурі ТНК вона має можливість уникнути контролю з боку держави, з чим і пов'язаний найбільш вразливий момент одностороннього регулювання діяльності ТНК.

Національні традиції, виховання, суспільна думка – інструменти суспільного регулювання діяльності ТНК. На думку власників транснаціональних компаній,

споживачі знаходяться в глобальному середовищі, де їхні смаки і уподобання задовольняються через пропозицію стандартних звичних продуктів. Підтвердженням цього є успіх транснаціональних компаній, які отримують максимальні прибутки в довгостроковій перспективі, не загострюючи увагу на окремих купівельних перевагах [31].

Аналізуючи міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК на регіональному та універсальному рівнях можна виокремити певні документи:

- Проект Кодексу поведінки ТНК;
- Кодекс іноземних інвестицій, який прийнятий 1970 року латиноамериканськими державами, країнами – учасниками Андського пакту: Колумбією, Болівією, Чилі, Перу (до 1976) і Еквадором;

- Хартія економічних прав та обов'язків держав, затверджена резолюцією Генеральної Асамблеї ООН у 1974 р., норми якої спрямовані на захист економічних прав країн, що розвиваються (створені міжурядові комісії ООН з транснаціональних корпорацій і центрів з ТНК). Вона як багатостороння угода була спрямована на захист закордонних інвестицій корпорацій, а також на здійснення контролю за діяльністю ТНК з боку урядів приймаючих країн. Але уряди США, Великобританії та деяких інших країн, що підписали цей документ, відмовилися його ратифікувати [54].

- Регіональна декларація про міжнародні інвестиції та багатонаціональні підприємства від 21 червня 1976 р.; і як додаток – керівні принципи для багатонаціональних підприємств (норми цього документа не мають імперативного характеру, їх виконання є добровільною справою);

- «Принципи щодо контролю за обмеженням ділової практики монополій і корпорацій» (схвалені у 1980 р. Генеральною Асамблеєю ООН).

- Щодо регіонального рівня, то важливу роль у регулюванні міжнародних правових відносин за участі ТНК відіграють країни Андської групи і їх субрегіональне торговельно-економічне об'єднання, створене в межах Латиноамериканської асоціації інтеграції.

- Андський пакт укладено у 1969 р. Болівією, Колумбією, Перу, Чилі (до

1976 р.) і Еквадором. Члени Андської групи виступають за розвиток торговельно-економічного співробітництва, проти засилля іноземного капіталу в країнах регіону [54].

Важливим кроком до створення юридичної бази регулювання функціонування ТНК на міжнародному рівні є розробка Кодексу поведінки ТНК в рамках ООН. Нові незалежні держави та країни, що розвиваються, які разом сформували «Групу 77», потребували заснувати новий міжнародний економічний порядок.

Проблема неврегульованості ТНК посідала одне з головних місць, наслідком чого було прийняття у 1972 році Економічною та Соціальною Радою ООН рішення про створення Комісії та інформаційно-дослідницького Центру з ТНК. Головним завданням Комісії стала розробка Кодексу поведінки ТНК, яка розпочала свою роботу на першій її сесії у березні 1975 року. На своїй другій сесії Комісія вирішила заснувати Міжурядову робочу групу, яка мала за мету підготувати проект Кодексу на основі пропозицій та міркувань, наданих їх державами.

З самого початку було зрозуміло, що як характер, так й зміст Кодексу викличе чималі розбіжності, проте у його проекті містились сформульовані принципи діяльності ТНК, які мали прогресивний характер. До них, зокрема, належали такі:

- повага суверенітету країн, в яких вони здійснюють свою діяльність;
- підпорядкування законам цих країн;
- урахування економічних цілей і завдань політики, що проводиться в цих країнах;
- повага до соціально-культурних цілей, цінностей і традицій країн, в яких вони здійснюють свою діяльність;
- невтручання у внутрішні справи держави;
- відмова вести будь-яку діяльність політичного характеру;
- утримання від провадження корупційних схем;
- дотримання законів і постанов, що стосуються обмеженої ділової практики, утримання від її застосування;
- дотримання положень, що стосуються передання технологій та охорони навколишнього середовища.

У той час як деякі автори відмічають певні переваги транснаціонального права, інші взагалі заперечують його існування. Критики існування транснаціонального права вважають, що його або взагалі не існує, або має занадто розпливчатий та невизначений зміст. Перша думка ґрунтується на тому, що всі юридичні норми повинні виходити з державного суверенітету або ним визнаватися. Звичайно, транснаціональне право не відповідає цій вимозі. Тому вважається, що угода, яка ним регулюється, знаходиться у своєрідному правовому вакуумі. Прибічники другої думки вважають, що транснаціональне право не являє собою упорядкованої та погодженої сукупності правових норм, зміст яких може бути чітко визначений.

У свою чергу авторитетний фахівець у галузі міжнародного приватного права Г.К. Дмитрієва виділяє 3 рівня правового регулювання діяльності ТНК: внутрішнє законодавство, двосторонні і багатосторонні угоди.

Незважаючи на глобальну діяльність ТНК, центр прийняття рішення залишається національним. Тобто, діяльність ТНК повинна регулюватися через державу. Що стосується міжнародного права, то воно покликане виробляти норми, які зобов'язували б держави регулювати діяльність ТНК [54].

Передумовами необхідності державного регулювання є: необхідність захищати компанії одну від одної, запобігати і припиняти виникнення випадків недобросовісної конкуренції; необхідність захищати споживачів від недобросовісної ділової практики; необхідність захисту інтересів суспільства, тому що підприємницька діяльність не завжди забезпечує кращу якість продукції, охорону навколишнього середовища тощо.

На думку фінансиста Дж. Сороса «ринкові сили, якщо їм надати повну владу, навіть в суто економічних і фінансових питаннях, викликають хаос і, в кінцевому підсумку, можуть призвести до падіння світової системи капіталізму.

Далі розглянемо як здійснюється державне регулювання діяльності ТНК в різних державах:

США. У країні максимізація свободи економічної діяльності вдало поєднується із вагомою роллю держави в регулюванні підприємницької діяльності.

На думку американських науковців, сьогодні відносини держави і підприємництва є антагоністичними, а партнерство між ними – неможливе і шкідливе для суспільства. Разом із тим, суб'єкти підприємництва більшість своїх рішень приймають самостійно.

Особливостями державного регулювання підприємництва в США є:

- розгорнута система антимонопольного регулювання, в тому числі регулювання природними монополіями, яка здійснюється для захисту конкуренції та обмеження монополістичних тенденцій;
- прийняття управлінських рішень на основі прогнозування та стратегічного планування;
- стимулювання передових технологій, фундаментальної науки та проведення інноваційної політики держави, яка має на меті об'єднання науково-технічної та інвестиційної політики; майже 50% витрат на НДДКР у країні здійснюється державою;
- підтримка розвитку малих і середніх підприємств (пільгове оподаткування; стимулювання та фінансування науково-технічних розробок, фінансово-кредитна допомога бізнесу через надання малим підприємствам гарантованих позик тощо);
- ТНК є виконавцями державного замовлення на виробництво інноваційної продукції, в основному в галузях оборонно-промислового комплексу.
- У країні державою створені настільки сприятливі умови для інноваційного підприємництва, що багато закордонних компаній переносять свої науково-дослідні центри саме в цю країну.

Японія. Стимулювання, спрямування та прискорення структурних змін в економіці, які необхідні для довгострокового зростання є головними задачами держави у цій сфері регулювання. Взаємовідносини держави та бізнесу в значній мірі є відносинами співробітництва [12].

Особливостями державного регулювання підприємництва в Японії є:

- Індикативне довгострокове планування;
- Умови для розвитку бізнесу створює програмування національної економіки;

- Державними інститутами і дослідницькими центрами разом із приватними компаніями здійснюється фінансування та бюджетне субсидіювання фундаментальних досліджень та програм розробки новітніх технологій. Країна щорічно витрачає 500 млн. дол. США, сприяючи 185 центрам розвитку технологій;
- Підтримка розвитку бізнесу включає пільгове кредитування, підтримку технічних проектів, налагоджену інфраструктуру підтримки підприємств, систему захисту від зловживань з боку окремих суб'єктів підприємництва тощо. Приватні підприємства залучені до державних проектів.
- Захист конкурентного середовища шляхом обмеження монополістичних тенденцій та доступу великих фірм на ринок;
- Грошово-кредитне регулювання, в тому числі гнучке варіювання облікової ставки, особливо під час криз в економіці [12].

Країни Європейського Союзу. Система державного прогнозування, програмування та коротко- і середньострокового планування є важливими елементами регулювання ТНК. Зокрема, у Франції держава займається індикативним плануванням, а визначений об'єм державної власності та її участь у фінансовій сфері залишається важливим аспектом його ефективності. Шведська модель планування розвитку передбачає поєднання інтересів монополій, профспілок, уряду і планових комісій в процесі програмування розвитку національної економіки. Останнє базується на збиранні інформації, перевірці реалістичності прогнозів і проектів із точки зору використання національного доходу на споживання та заощадження [12].

В Італії важливу роль держава відводить регулюванню підприємств, у яких безпосередньо або опосередковано має контрольний інтерес. Вона впливає на широкий спектр економічної діяльності і зокрема на банківську справу, транспорт, комунікації, енергетику, машинобудування, використовує державне інвестування та програми допомоги [12].

Німеччина. Основними орієнтирами регулювання економіки країни є індивідуальна свобода, захист і заохочення конкуренції, а також соціальне партнерство та рівність.

Ринок з високим ступенем державного інтервенціонізму, який характеризується з одного боку індивідуальною свободою, а з іншого – децентралізованим прийняттям рішень. Це досягається за рахунок:

- політики господарського порядку, тобто забезпечення свободи діяльності господарюючих суб'єктів на основі підтримки конкуренції та протидії монополістичній діяльності;
- заохочення розвитку малого та середнього бізнесу, розвиток стійкого і численного середнього класу;
- соціальної політики та перерозподілу доходів в суспільстві;
- політики економічного зростання та структурних зрушень на основі згладжування кон'юнктурних коливань та орієнтації на такі макроекономічні цілі (стабільність грошової одиниці, повна зайнятість і рівновага платіжного балансу).

Особливістю німецької моделі є індивідуальний підхід до перерозподілу власності та доходів, формування та підтримки середнього класу шляхом загального стимулювання заощаджень; стимулювання утворення власності у найманих працівників; участі найманих працівників у прибутках [12].

Державне регулювання трудових відносин направлене на підтримку сприятливих умов щодо збереження та збільшення робочих місць, полегшення доступу до наявних вільних робочих місць за рахунок реалізації політики економічного зростання; використання фінансових інструментів, що покращують галузеву і територіальну мобільність робочої сили, а також активної діяльності Федерального відомства з питань праці щодо пошуку роботи через регіональні бюро з працевлаштування, консультування з питань отримання або зміни професії, інформування працівників та роботодавців про ситуацію і тенденції ринку праці тощо [12].

Вивчення досвіду зарубіжних країн щодо державного регулювання діяльністю транснаціональних компаній підтверджує існування усіх типів державного регулювання:

- повний державний монополізм в управлінні господарством;
- різні варіанти поєднання ринкових і державних регулювальників, які

реалізовані в «японській», «шведській» моделях, в моделі соціально орієнтованого ринкового господарства ФРН;

- лібералізм: необмежене приватне підприємництво (США).

Як правило, державне регулювання (втручання) здійснюється у таких напрямках: створення правової бази та суспільної атмосфери, що сприяють ефективному функціонуванню ринкової системи; захист конкуренції та обмеження монополістичної діяльності; перерозподіл доходів за допомогою трансфертів; перерозподіл ресурсів; захист прав споживачів; підтримка окремих видів бізнесу; регламентування трудових відносин та розвиток соціального партнерства; державне регламентування зовнішньоторговельної діяльності; валютна політика; стабілізація макроекономічних процесів [12].

У сучасних умовах розвитку продовольчого ринку державне регулювання повинно включати наступні дієздатні інструменти для ефективної реалізації завдань, визначення яких зумовлюється обраною стратегією регулювання, сучасним станом та перспективами розвитку продовольчої галузі:

- законодавчо-нормативні (закони, укази, постанови, розпорядження);
- фінансово-економічні (податки, пільги, дотації, мито, акцизи, цінова політика, розподіл ресурсів);
- соціально-економічні (задоволення потреб населення, забезпечення якості та безпечності харчових продуктів, підвищення рівня життя населення, збільшення його купівельної спроможності);
- адміністративні (контроль, обмеження, дозволи, держзамовлення, захист конкуренції тощо);
- інвестиційно-інноваційні (галузеві цільові та інвестиційно-інноваційні програми, фінансування інновацій та пріоритетних напрямів розвитку галузі, контроль за використанням інвестицій, координація реалізації інноваційних програм).

Варто зазначити, що економічні методи державного регулювання не обмежують свободу підприємницького вибору, а гнучка податкова і кредитна політика, державна бюджетна підтримка сприяють зростанню виробництва та

активізації інвестиційної діяльності підприємств, збільшуючи капіталовкладення й обсяг виробництва.

Економічні методи регулювання безпосередньо впливають на кон'юнктуру ринку і через неї побічно на виробників і споживачів товарів та послуг. За допомогою важелів податкової, цінової, інвестиційної, фінансово-кредитної, зовнішньоекономічної політики держава впливає на економічні інтереси та стимули, на поведінку суб'єктів господарювання.

Останні роки ХХ ст. – початок ХХІ ст. ознаменувалися формуванням світової мережі двосторонніх інвестиційних договорів. Крім того, усі країни - члени АСЕАН уклали між собою договори на зразок обопільної угоди щодо стимулювання внутрішньорегіональних інвестицій. Обопільні угоди можуть поширюватися як на всі, так і на окремі галузі економіки. Наприклад, обопільна угода між Швейцарією і Суданом, передусім, стимулює інвестування в галузі виробництва, торгівлі, туризму і технології [83].

Обопільні угоди, звичайно, починаються з положення, що визначає інвестиції сторін, які будуть захищені договором. Країни – експортери капіталу зацікавлені в широкому тлумаченні терміну «інвестиції», тому включають у нього не лише фізичні активи, а й інтелектуальну власність.

Американська модель договорів містить додатковий пункт у визначенні «інвестицій»: «будь-які зміни у формі інвестицій (перетворення фізичного капіталу на інтелектуальний) не змінюють їхньої захищеності з боку ДІД». Аналогічні пункти зустрічаються у договорах Німеччини. Проте, вони не властиві обопільним угодам Швейцарії, Данії, Великої Британії.

Загальні норми міжнародного права не можуть вилучити обмежувальні заходи з боку урядів приймаючих країн у питанні надходження в країну іноземних інвестицій. Не існує єдиних міжнародних стандартів, які вимагають від приймаючої країни запровадження режиму "відкритих дверей" щодо іноземних інвестицій. Більшість обопільних угод також залишають за приймаючою країною право вільного регулювання закордонних інвестицій. Так, у статті 2 американського варіанту обопільної угоди записано: "Кожна країна має право дозволяти

надходження інвестицій у ті галузі економіки й у тій кількості, в якій вона вважає за необхідне. При цьому щодо ТНК - партнера за договором - не повинні вживатися жодні дискримінаційні заходи порівняно з корпораціями інших країн" [83].

Обопільні угоди забезпечують такі норми регулювання діяльності ТНК у приймаючій країні:

- вільну репатріацію прибутку від філій до материнських корпорацій;
- компенсацію втрат, пов'язаних з експропріацією чи громадянською війною;
- стимулювання надходження нових інвестицій і реінвестиції прибутку філій;
- право службовців ТНК, що працюють у філіях, тимчасово проживати на території приймаючої країни.

Питання, пов'язані з оподаткуванням діяльності ТНК, у обопільних угодах не розглядаються. Проте, положення щодо можливості вільного трансферту валюти є одним з найважливіших для ТНК. Воно дає впевненість ТНК у праві вільної репатріації прибутку на батьківщину.

Однак в окремих випадках для збереження торгового балансу приймаючої країни, обопільна угода містить обмеження на вільне вивезення валюти. Таким чином, торговий баланс нерідко стає своєрідною ареною зіткнення інтересів ТНК і уряду приймаючої країни.

До вирішення цього складного питання задіяно Міжнародний валютний фонд. Його експерти, аналізуючи поточне становище у приймаючій країні, дають оцінку її можливостей у вивезенні іноземної валюти. Висновки МВФ мають рекомендаційний характер. У разі якщо країна намагається створити найбільш привабливі умови для ТНК певної держави, вона обумовлює в ДІД пільговий чи навіть вільний режим у регламентації вивезення прибутку філій ТНК [83].

Одним із важливіших питань для ТНК є загроза експропріації та націоналізації активів. Тому один із найважливіших пунктів обопільної угоди – це положення щодо регулювання експропріації та націоналізації: «Експропріація і націоналізація активів ТНК дозволена тільки у випадках, коли вона спрямована на задоволення

інтересів народу приймаючої країни. При цьому дії уряду не повинні виходити за рамки закону, і компенсація втрат ТНК має здійснюватися, виходячи з ринкової вартості їх майна, відразу після початку експропріації». Пов'язані з обопільним угодами конфлікти бувають двох видів:

- конфлікти між країнами, що уклали договір;
- конфлікти між ТНК і приймаючою країною.

Розбіжності між країнами, що уклали обопільну угоду, вирішуються за ухвалою Міжнародного Третейського суду, який складається з трьох членів: по одному від кожної сторони та один від третьої країни. Рішення суду є обов'язковим для країн, що уклали обопільну угоду. У разі розбіжностей між ТНК і урядом приймаючої країни суперечка розв'язується у межах БАГІ [83].

Аналіз засвідчує, що наприкінці ХХ ст. більшість країн світу докладали зусиль для створення найсприятливіших умов з метою залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Такі заходи охоплювали спрощення процедур отримання дозволів і розвиток спеціальних торговельних та інвестиційних зон (на додаток до вже існуючих численних спеціальних зон) [83].

Практика взаємодії транснаціональних корпорацій з владними інститутами України показала низьку ефективність та результативність співпраці цих двох ключових елементів національної економічної системи. На особливу увагу заслуговує низька ефективність сучасного механізму державного регулювання діяльності ТНК в країні [82].

Враховуючи проблеми посткризового розвитку національної економіки України та необхідність стимулювання вітчизняного виробництва і зменшення рівня безробіття в країні до ТНК — імпортерів продукції повинна, у більшості, застосовуватись політика стримування, виключенням повинен бути тільки критичний імпорт. Політика стримування відносно ТНК — імпортерів повинна мати наступну мету: стимулювання транснаціональних корпорацій відкрити виробничі підрозділи в Україні. В рамках наведеної політики державні органи влади потребують використання превентивно — обмежувальної стратегії побудови взаємовідносин державних інституцій, національних суб'єктів господарювання з

таким типом ТНК, де ключовими повинні бути дві складові такої стратегії: відсутність дискримінації ТНК – імпортерів на внутрішньому ринку країни; побудова взаємовідносин з такими ТНК виходячи з відсутності вітчизняних виробників продукції відповідної якості та ціни.

Ключовими завданнями реалізації механізму державного регулювання діяльності ТНК – імпортерів в Україні повинні бути: збільшення податкових та інших надходжень до державного і місцевих бюджетів; розвиток економіки внаслідок ефективної взаємодії ТНК, держави, регіональної влади, національних суб'єктів господарювання і домашніх господарств.

Принципами державного регулювання діяльності ТНК — імпортерів на внутрішньому ринку країни є: ефективність взаємодії; підтримка конкурентоспроможності; розвиток економічних відносин. Взаємовідносини між державними інституціями та ТНК – імпортерами повинні базуватись на відповідному державному плануванні [82].

Серед методів, щодо регулювання державою функціонування ТНК – імпортерів на внутрішньому ринку України необхідно виділити: економічні з переважанням адміністративних, а саме: пряма заборона, ліцензування, квотування, штрафи, зниження податкового тиску; правові, до яких відносимо розроблені і працюючі нормативно — правові акти країни, та необхідні регулюючі документи, які потрібно прийняти стосовно регулювання діяльності транснаціональних корпорацій на внутрішньому ринку України.

Серед інструментів регулювання діяльності ТНК – імпортерів на внутрішньому ринку України необхідно виділити: загальноекономічні, куди відносимо – податкові, тарифні інструменти та вимоги до функціонування таких ТНК; торгівельні, тарифні та кількісні обмеження на імпорт; угоди, спрямовані на регулювання торгівлі в окремих секторах (або галузях) економіки; «добровільні обмеження імпорту».

У сучасних умовах розвитку національної економіки країна потребує збільшення іноземних інвестицій, що потребує побудови механізму державного регулювання не представлених в Україні транснаціональних корпорацій.

Завданнями державного регулювання не представлених в Україні ТНК повинні стати: підвищення рівня взаємовідносин з ТНК з точки зору залучення їх на національний ринок на основі паритетності інтересів; збільшення обсягу інформації про країну у контексті залучення їх інвестиційних вкладень. Розкриваючи принципи регулювання державою співробітництва з такого типу ТНК, ключовим принципом є розвиток економічних відносин у контексті отриманні достатнього обсягу інформації стосовно початку інвестиційної діяльності ТНК в Україні [82].

Отже, враховуючи зарубіжний досвід, в Україні має бути розроблена ефективна система державного регулювання, яка буде містити законодавчо-нормативні, фінансово-економічні, соціально-економічні, адміністративні та інвестиційно-інноваційні інструменти, тому що лише ефективно організована система може забезпечити успішний розвиток продовольчої галузі, умови для підвищення взаємної довіри і створення цивілізованого ринку продуктів харчування.

Таким чином, державне регулювання є одним із найбільш важливих суспільних важелів ринкової економіки, тому що, як свідчить досвід розвинених країн світу, сучасна економіка не може ефективно функціонувати без активної регулюючої ролі держави. На основі вивчення особливостей державного регулювання діяльністю міжнародних компаній у зарубіжних країнах, виявлено що в економічно розвинених країнах використовуються різні податкові пільги: амортизаційні, пільги щодо стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, пільги щодо формування резервних фондів, податкові кредити, податкові канікули тощо.

Висновки до розділу 1

Отже, можна зробити висновок, що все зазначене підтверджує тезу, відповідно до якої ТНК стають переважаючою формою власності у світі. У час посилення глобалізаційних процесів ТНК виявилися тими суб'єктами, які не лише самостійно здатні впливати на світову економічну систему, а й утворювати альянси, внаслідок чого зростають їхні економічна потужність та територіальний вплив.

ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього ми не можемо вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах.

Діяльність ТНК за характером і формами прояву багато в чому співпадає з діяльністю держав. Саме це надає можливість експертам якщо не утотожнювати, то, принаймні, заявляти про ідентичність проявів і діяльності ТНК та держав у глобальній політиці та економіці світу.

Маючи велику частину науково-технічних кадрів і застосовуючи технічні знання в глобальному масштабі, ТНК є, по суті, найважливішими учасниками процесу формування глобальної інфраструктури технологічних нововведень. Вони справляють значний вплив на географію у світі за рахунок контролю над переміщенням основних компонентів, необхідних для здійснення інноваційних проєктів: венчурного капіталу, висококваліфікованих кадрів, нових ідей і розробок.

У сучасних умовах розвитку національної економіки, країна потребує збільшення іноземних інвестицій, що потребує побудови механізму державного регулювання не представлених в Україні транснаціональних корпорацій.

Завданнями державного регулювання не представлених в Україні ТНК повинні стати: підвищення рівня взаємовідносин з ТНК з точки зору залучення їх на національний ринок на основі паритетності інтересів; збільшення обсягу інформації про країну у контексті залучення їх інвестиційних вкладень. Розкриваючи принципи регулювання державою співробітництва з такого типу ТНК, ключовим принципом є розвиток економічних відносин у контексті отриманні достатнього обсягу інформації стосовно початку інвестиційної діяльності ТНК в Україні.

РОЗДІЛ 2

ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК У СУЧАСНОМУ ГЛОБАЛІЗОВАНОМУ СЕРЕДОВИЩІ ПІД ВПЛИВОМ ПАНДЕМІЇ COVID-19

2.1. Сучасні тенденції розвитку процесів транснаціоналізації під час пандемії COVID-19

На сьогодні, транснаціоналізація бізнес–діяльності досягнула свого найвищого рівня, охопивши практично усі країни світу та усі фази суспільного відтворення на галузевому та територіально-регіональному рівнях, що дає підстави стверджувати про її глобальний характер. У процесі міжнародної інвестиційної діяльності ТНК, сьогодні, виступають в ролі найбільшого світового інвестора.

Глобалізація й інтеграційні процеси в інвестиційній сфері знаходять своє відображення в збільшенні міжнародних потоків капіталу, значна частина яких приймає форму (ПП). Провідну роль в цих процесах відіграють міжнародні бізнес-структури, які завдяки географічним і виробничим масштабам своєї діяльності перетворилися в ключові суб'єкти світової економіки.

В конкурентному бізнес-середовищі 500 найбільших ТНК реалізують 95% світової продукції фармацевтики, близько 80 % – електроніки та хімії, 76% – продукції машинобудування. ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва та дві третини міжнародної торгівлі, а також 4/5 патентів і ліцензій на впровадження нових технологій [118].

У світі на сьогодні налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тисяч їх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів змушує ТНК розширювати ринки для інвестування. Нові бази даних ЮНКТАД щодо державних ТНК повідомляють про посилення їх ролі в глобальній економіці. Близько 1500 державних ТНК (1,5% від усіх ТНК) мають більш ніж 86 тисяч іноземних філіалів, що становить майже 10% від філіалів усіх ТНК світу. Їх інвестиції у нові проекти склали в 2019 році 11% від світових інвестицій у

порівнянні з 8% в 2012 році. Основною країною базування таких ТНК є Китай, (рис. 2.1.) [118]:

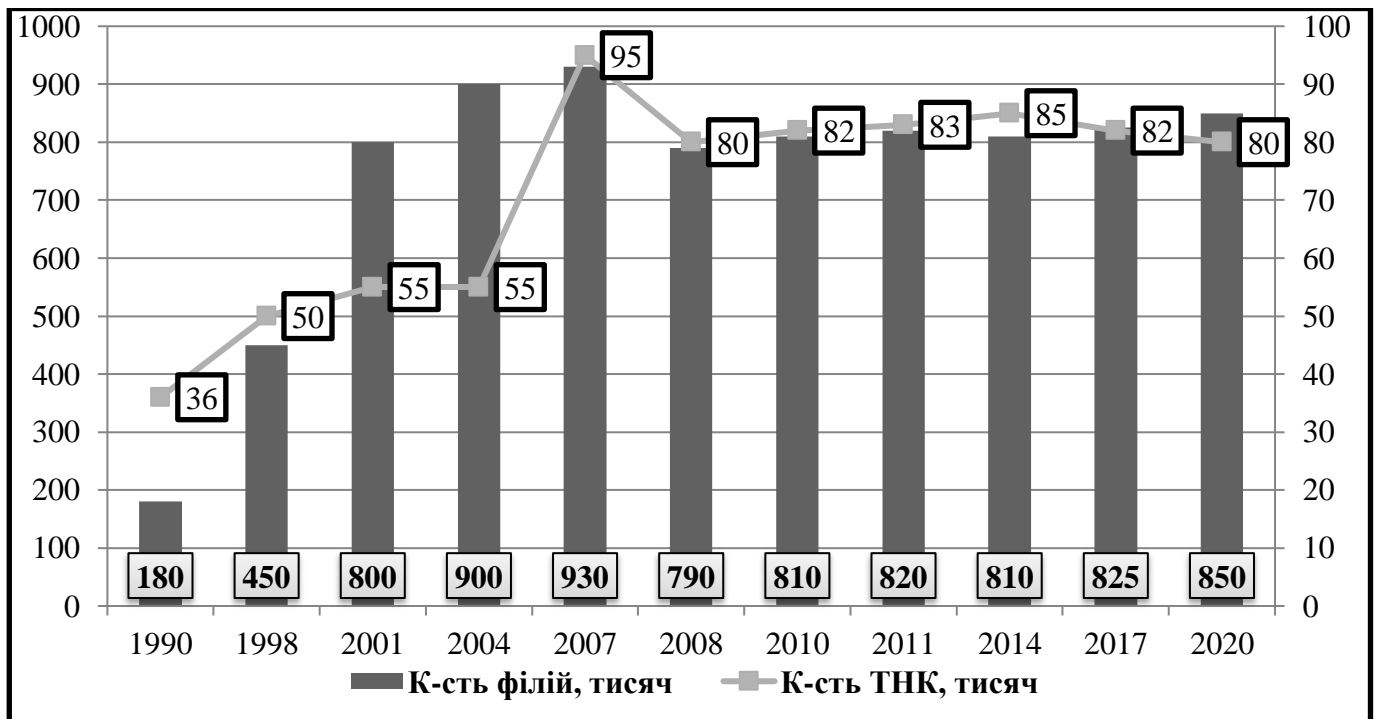


Рис. 2.1. Динаміка кількості ТНК та їхніх закордонних підрозділів у світі в період 1990–2020рр., (тис. од.).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2020 (ЮНКТАД).

Важливим дослідженням діяльності ТНК є Fortune Global 500 – щорічний рейтинг 500 найбільших компаній світу, критерієм складання якого служить виручка компанії. Випускається американським діловим журналом Fortune з 1955 року. Список складається щорічно і демонструє найбільш великих корпоративних гравців, тим самим дозволяючи оцінити економічний розвиток і тенденції ринків.

Так, за його даними, 500 найбільших світових компаній у 2020 році отримали 33,3 трлн. дол. США доходів (32,7 трлн. дол. США в 2019 році) і 2,1 трлн. дол. США прибутків (2,15 трлн. дол. США в 2019 році). Разом з цим, в цьогорічних компаніях Fortune Global 500 працюють 69,9 млн. людей у всьому світі та представлені 32 країнами світу [109].

За критерієм обсяги виручки компаній, рейтинг Global 500 успішних корпорацій світу в 2020 році очолила мережа торгових центрів Walmart (США),

річна виручка якої становила 548,7 млрд. дол. США. На другому місці китайська нафтова корпорація Sinopec Group з виручкою в 2020 році 407 млрд. дол. США. Третє місце посіла китайська електромережева компанія State Grid з річною виручкою 383,9 млрд. дол. США, (табл. 2.1) [109]:

Таблиця 2.1

ТОП–10 ТНК світу за обсягом виручки рейтингу Fortune Global 500 в 2020 році

№	Назва	Країна	Галузь	Річна виручка, млрд. дол. США	Кількість працівників, тис. осіб
1	Walmart	США	Роздрібна торгівля	548,7	2 200 000
2	Sinopec Group	Китай	Паливна	407,0	582,648
3	State Grid	Китай	Електромережева	383,9	907,677
4	China National Petroleum	Китай	Паливна	379,1	1,344,410
5	Royal Dutch Shell	Нідерланди	Паливна	352,1	83,000
6	Saudi Aramco	Саудівська Аравія	Паливна	329,7	79,000
7	Volkswagen	Німеччина	Автомобілебудування	248,1	635,265
8	BP	Велика Британія	Паливна	282,6	72,500
9	Amazon	США	Інтернет-послуги та роздрібна торгівля	347,9	1,125,300
10	Toyota Motor	Японія	Автомобілебудування	241,3	359,542

Примітка. Складено автором за даними рейтингу Fortune Global 500 –2020.

Завдяки багаторічним інвестиціям у свої магазини та технології, Walmart, безперечно, став сильним конкурентом для Amazon в галузі електронної комерції в США. Під час пандемії коронавірусу, коли покупці хочуть обмежити час у магазинах, 4600 американських магазинів Walmart виявилися ефективною зброєю на своєму ринку, дозволивши робити онлайн-замовлення.

Компанія повідомила про збільшення попиту на товари на 10% та на продаж електронної комерції в США на 74%. Walmart також мав високий попит на окремих закордонних ринках, таких як Індія та Китай.

Китайський державний нафтохімічний гігант втримався на другому місці у рейтингу цього року, незважаючи на те, що його прибуток впав на 16,2% до 6,8 млрд. дол. США. 2020 рік став складним для Sinopec Group через те, що ціни на

нафту були нестабільними. Заходи блокування Китаю для протидії пандемії коронавірусу, обмежили попит на енергію внаслідок паузи промислової діяльності. Результатом став рекордний збиток для Sinopet та скорочення капітальних витрат.

Найприбутковішими компаніями світу, що склали ТОП-10 з рейтингу Fortune Global 500 за 2020 рік стали: Saudi Aramco, Berkshire Hathaway, Apple, Industrial & Commercial Bank of China, Microsoft, China Construction Bank, JPMorgan Chase, Alphabet, Agricultural Bank of China та Bank of China. Варто відмітити, що з десяти найприбутковіших компаній світу три китайські банки і три американська технологічні компанії Apple, Alphabet, Microsoft (рис. 2.2.) [109]:

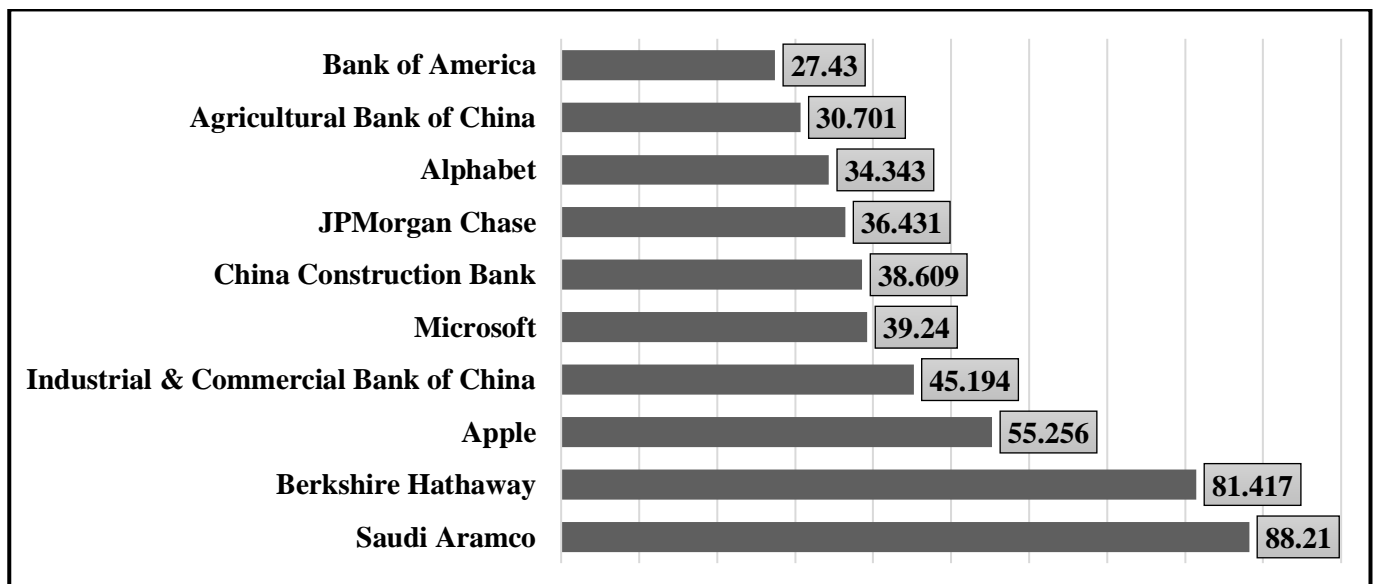


Рис. 2.2. Найприбутковіші ТНК світу за рейтингом Fortune Global 500 в 2020 році, (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу Fortune Global 500–2020.

Загальна кількість працюючих в 500 найбільших ТНК світу в 2020 році становить 69,9 млн. осіб. Рейтинг компаній значно відрізняється від рейтингу за обсягами доходів.

Компанії Walmart, China National Petroleum, China Post Group, State Grid зберігають свої позиції в рейтингу за кількість працівників вже другий рік поспіль.

Найбільша кількість працівників, 2200 тис. осіб, у компанії Walmart, China National Petroleum мають 1344 тис. осіб, China Post Group 927 тис. осіб, State Grid

907 тис. осіб.

Компанія Amazon в 2019 році займала 7 місце та мала 647 тис. осіб, в 2020 році вона піднялась на 5 місце (798 тис. осіб), випередивши Hon Hai Precision Industry та Volkswagen (рис. 2.3.) [109]:

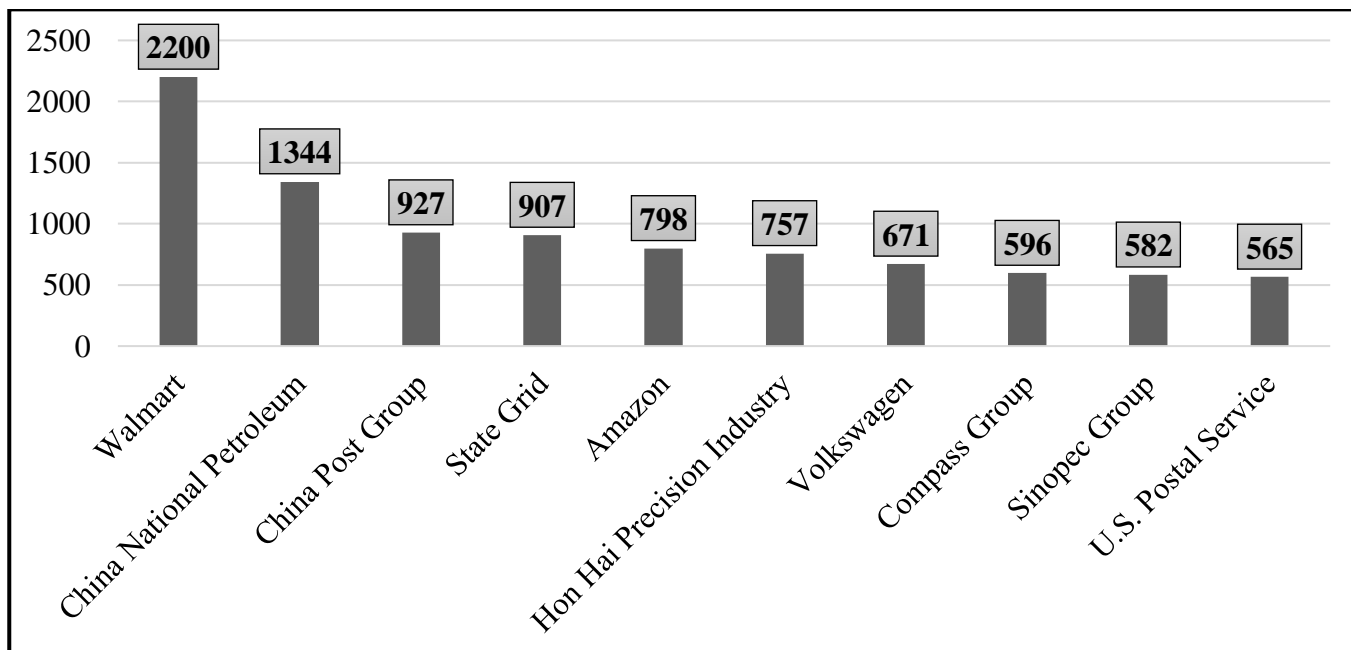


Рис. 2.3. Рейтинг Fortune Global 500 за кількістю працюючих в 2020 році, (тис. осіб).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу Fortune Global 500–2020.

Обсяг персоналу перших 10 ТНК світу складає 13,3%, на інші ТНК припадає 86,6%. Кількість працюючих Walmart Stores в 2019 році становить 3,14% від загальної кількості зайнятих [109].

За останні два десятиліття компанії Китаю зростали настільки швидко, що в 2020 році вони вдруге випередили США в щорічному рейтингу Global 500.

У Китаї зараз 124 компанії (у тому числі 9 тайванських компаній), порівняно зі 121 в США. Двадцять років тому в рейтингу Global 500 було всього вісім китайських компаній. Уряд Китаю продовжує інвестувати в майбутнє та заповнювати рейтинг. З Індії в 2010 році у список входили 13 ТНК, а в 2020 році, 7 компаній.

З країн Європи, найбільше ТНК в 2020 році у Франції (31), Німеччині (27) порівняно з 2019 роком – 22 компанії, Великобританії (22), Швейцарії (14), Нідерландах (13) та Іспанії (9), (рис. 2.4.) [109]:

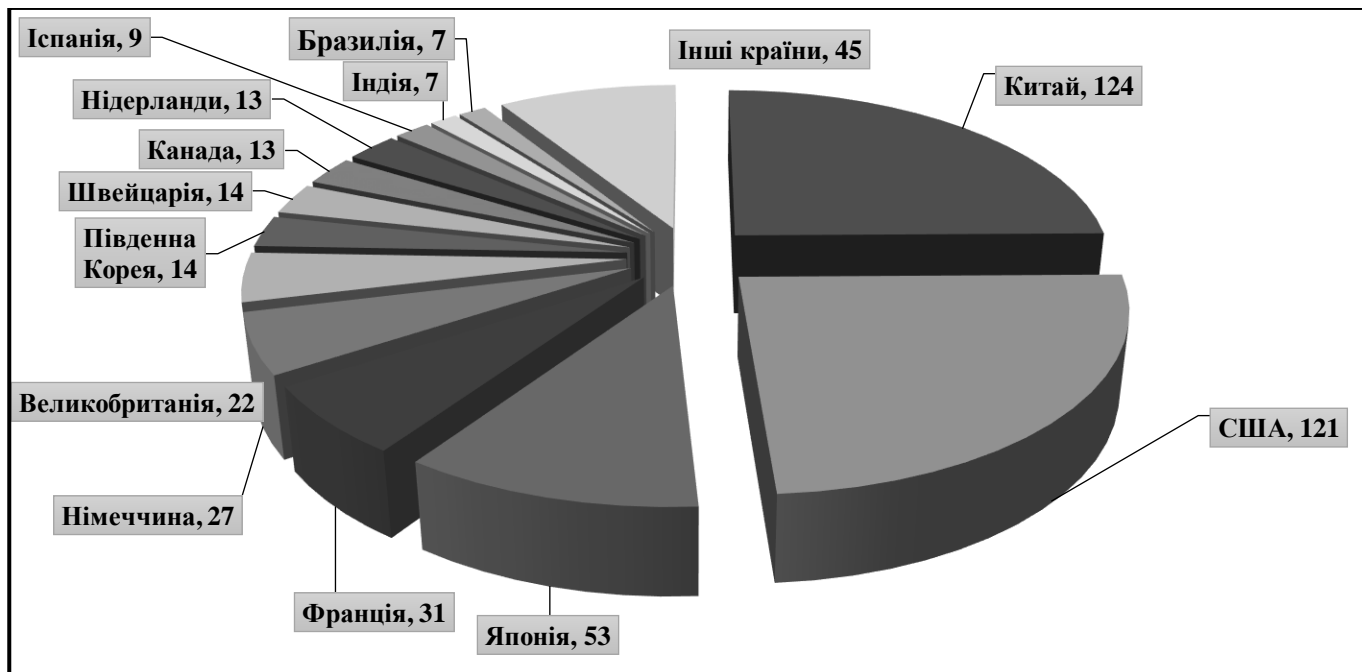


Рис. 2.4. Географічна структура ТНК рейтингу Fortune Global 500 в 2020 році, (одиниць).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу Fortune Global 500 – 2020.

За рівнем ринкової капіталізації, перші три місця займають банки Китаю Industrial & Commercial Bank of China, China Construction Bank, Agricultural Bank of China.

Найбільший у світі банк за активами, Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) – один з так званих державних банків «Великої четвірки», що лежать в основі китайської економіки. Він дебютував на Fortune Global 500 у 1999 році. Цього року Пекін доручив «Великій четвірці» знизити процентні ставки, оскільки економіка Китаю знаходиться в ході торговельної війни, а уряд заохочує МСП брати на себе більше боргів, (рис. 2.5.) [109]. ICBC вступає в невизначені часи.

США погрожували санкціями банкам, які співпрацюють з китайським урядом, просуваючи закон про національну безпеку в Гонконзі. Це, у гіршому випадку, може

відрізати ICBC від долара США, зменшивши здатність банку обробляти міжнародні платежі.

ICBC також зазнав символічних втрат у червні 2020 року, опустившись на друге місце серед найцінніших публічних компаній на материковому Китаї. Перше місце посів Kweichow Moutai, виробник алкогольних напоїв, акції якого злетіли під час пандемії COVID-19.

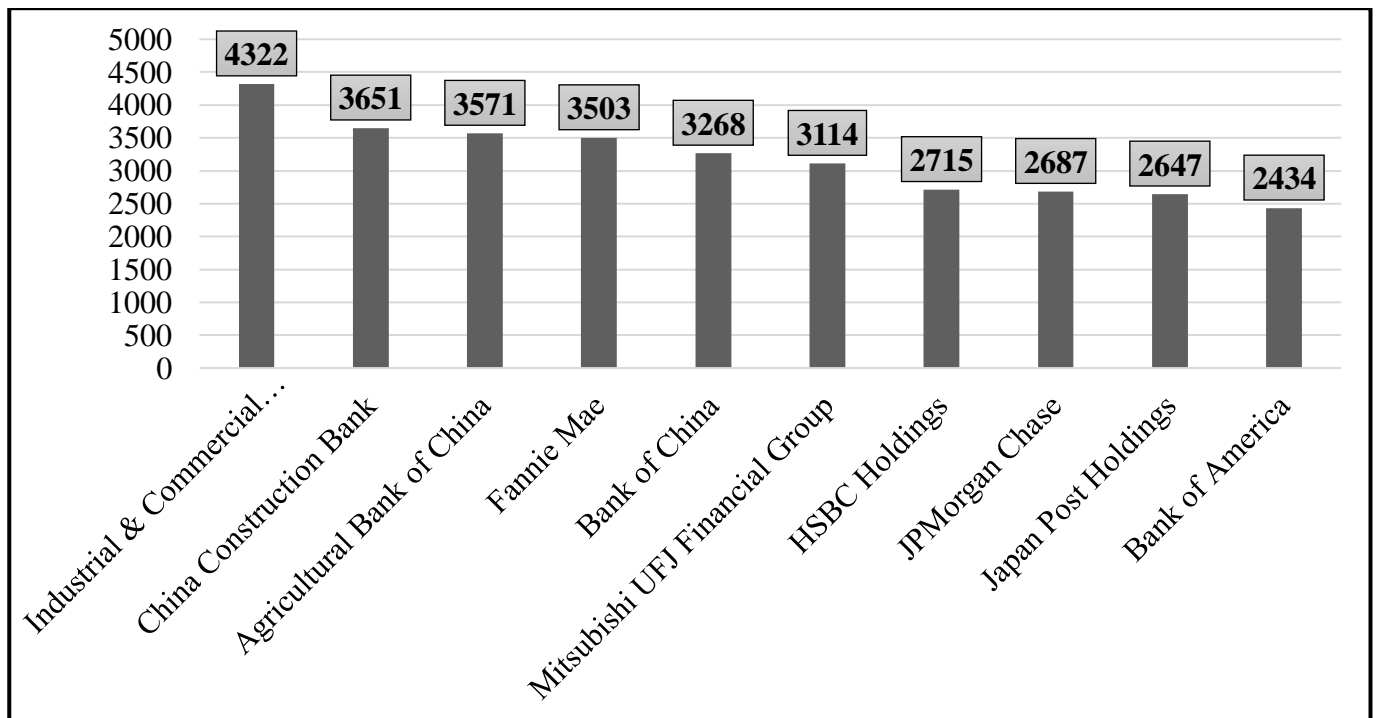


Рис. 2.5. Рейтинг Fortune Global 500 за ринковою капіталізацією в 2020 році, (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу Fortune Global 500–2020.

Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загального експорту товарів і послуг. Найбільш потужні ТНК розташовані у КНР, США, ЄС та Японії. Проте все більшого розвитку набувають ТНК нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика, що зумовлено впровадженням ними стратегії застосування конкурентних переваг [109].

Підтримуючи оборот капіталів, людей і технологій, ТНК вищеназваних країн значною мірою сприяють економічному зростанню і розвитку приймаючих національних економік, включаючи: зменшення гостроти валютного дефіциту,

пов'язаного з імпортом; підвищення культури ведення бізнесу та споживання товарів і послуг; забезпечення додаткових робочих місць місцевому населенню.

Таким чином, сучасні процеси транснаціоналізації мають динамічну тенденцію розвитку:

- бурхливий розвиток надвеликих корпорацій, які стають основними гравцями у світовій економіці;
- зниження ступеня «прив'язки» ТНК і виробленої ними продукції до материнських країн;
- значну концентрацію капіталу, що дає змогу ТНК зменшувати витрати виробництва, фінансувати НДДКР та впроваджувати інноваційні продукти та ін.;
- утворення і зростання ТНК як результат інтернаціоналізації економіки та розвитку світового ринку;
- транснаціоналізація капіталу стає характерною рисою інституціонального розвитку всієї сучасної економіки.

В умовах пандемії COVID-19, деякі ТНК припинили свою комерційну та інвестиційну діяльність, що мало негативний вплив на світову економіку

Пандемія вразила основні економіки світу, включаючи країни Великої сімки. На економіку цих країн припадає 60% світового попиту та пропозиції (ВВП), 65% світового виробництва та 41% світового експорту обробної промисловості. Оскільки ці країни понесли великі втрати, ця тенденція відобразиться на економіці решті країн. Зокрема можна передбачити, що потоки міжнародної торгівлі, капіталу, значно скоротяться. В результаті пандемії, інвестори дотримуватимуться стратегії стримування, спостерігання та пізніше прийматимуть рішення щодо своїх інвестиційних планів. Крім того, локдаун у багатьох країнах заважає компаніям здійснювати свої звичайні ділові операції та інвестиційні плани. Велика частина корпорацій зосереджується на боротьбі з кризою спалаху коронавірусу, щоб швидше повернутись до своєї звичної економічної діяльності, включаючи інвестиційну діяльність.

ТНК вже заявили про негативний вплив Covid-19 на їх бізнес. Опублікували попередження про зміну прибутку або повідомили про підвищення ризиків,

передбачаючи зниження продажів. Вони очікують негативні наслідки від перебоїв у виробництві або ланцюгах поставок.

На сьогодні, найбільш суттєві негативні зміни в автомобільній промисловості, і в більшій мірі вони беруть свій початок від компаній виробників деталей, що базуються в постраждалих районах Південно-Східної Азії.

Автомобільні ТНК постраждали через порушення ланцюга поставок та як наслідок виробництва. У секторах електронних компонентів та обладнання спостерігається така сама тенденція. Більшість корпорацій видобувної промисловості, основних матеріалів та хімічних речовин, а також фірми споживчих товарів, що входять також постраждали.

Отже, компанії найбільше стурбовані негативним впливом на прибуток від порушення логістичних зв'язків та виробничих потужностей. Фізичне закриття виробничих підприємств та будівельних майданчиків спричинило затримки у реалізації інвестиційних проектів. Це вплинуло на капітальні витрати, зелені інвестиції та розширення, а також злиття та поглинання, які в першій половині 2020 року в цілому скоротились на 50-70 % [3].

Однак не всі компанії потрапили під негативний вплив пандемії. Найбільші гравці електронної комерції, такі, як Amazon, Alibaba та Walmart, мали зростання завдяки збільшенню покупок через Інтернет. Доходи компанії Amazon збільшились на 27,2 % у 2020 році, компанії Alibaba на 36%, а компанії Walmart майже на 2%.

Глобальні порушення у ланцюгу поставок, що починаються з виробничих проблем, в першу чергу в Китаї, швидко позначились на інших економіках, як зазначалось вище. Відзначається великий масштаб виробничого стримування у всьому світі, оскільки, Китай займає 60% від загального світового попиту та пропозиції (ВВП), 65% світового виробництва та 41% світового експорту. Ухань, місто походження COVID-19, посідає 13-те місце серед 2000 китайських міст, за версією Bloomberg, через його роль у міжнародних ланцюгах поставок, та 9-е, як найнефективніше місто Китаю, за рейтингом Інституту Мілкена. Маючи 3 національні зони розвитку, 4 парки науково-технічного розвитку, що вміщують понад 350 науково-дослідних інститутів, 1656 високотехнологічних підприємств та

численні інкубатори підприємств, місто отримало інвестиції від 230 компаній Fortune Global 500. Основні напрямки експорту товарів, вироблених в Ухані, включають США, Південну Корею, Нідерланди, Індію, Німеччину, Японію, Великобританію, Сінгапур та Бразилію. Це чітко вказує на масштаби збитковості, які виникали через блокування лише Ухані приблизно на два місяці. Виробничий шок у Китаї змушує фірми зменшити або припинити виробництво та продажі. Великі транснаціональні компанії в автомобільній та транспортній галузях, такі як Airbus, Damien Klassen, Toyota, General Motors та Volkswagen, також оголосили про закриття свого виробництва в Китаї.

Глобальною проблемою в ланцюгу поставок є порушення в транспорті та логістиці, що спричиняє зупинку руху людей та товарів. Майже всі основні авіакомпанії, включаючи Lufthansa Group, Thai Lion Air, Spicejet, Lion Airlines по всьому світу, повністю або в значній мірі припинили міжнародні рейси, оскільки країни закрили аеропорти та обмежили в'їзд міжнародних пасажирів, а також скоротилась кількість міжнародних рейсів. Закриття повітряного простору, заборони на подорожі та падіння попиту змусили 64 глобальні авіакомпанії припинити польоти. Німецька логістична група DHL, UPS та FedEx повідомили, що стикаються з серйозними порушеннями у вхідній та виїзній логістиці в Китаї, у авіаперевезеннях вантажів, вантажоперевезеннях та залізничних вантажних послугах. Як повідомляється, несподівана зупинка в ланцюгу поставок сильно вплинула на промислове виробництво не тільки в Китаї, але і в багатьох інших економіках, особливо в країнах, де виробники мають зворотний або прямий зв'язок з китайським ринком. Також такий вплив поширився по різних галузях, включаючи автомобільну, фармацевтичну, медичні та високотехнологічні виробництва [69].

Іншим негативним наслідком пандемії є обмеження в переміщенні людей через кордони та всередині країн. Заходів блокування дотримуються майже 200 країн та територій. Деякі дослідження свідчили про те, що близько третини населення світу перебувало у заблокованому стані. Обмеження та заборони на переміщення сприяли негайному закриттю та зупинкам підприємств і фабрик, що змусило припинити роботу як в межах країни, так і між країнами.

Проблеми з сукупним попитом та пропозицією, ймовірно, призведуть до падіння можливостей працевлаштування, нові робочі місця можуть не створюватися, звільнення може призвести до скорочення виробництва та зупинки бізнесу. За оцінками Міжнародної організації праці, глобальне безробіття може зрости від 5,3 млн. чол. до 24,7 млн. чол, тоді як оцінка середнього рівня передбачає збільшення рівня безробіття приблизно на 13 млн. чол. Тільки в США заявки на безробіття наприкінці березня 2020 року зросли до 3,28 млн., завдяки COVID-19.

Втрата робочих місць буде надзвичайно болючою для особливо бідних країн та країн, що розвиваються, які в значній мірі покладаються на галузі, орієнтовані на експорт. Зростання рівня безробіття повинно ще більше посилюватися ефектом заробітної плати, оскільки відбуватимуться скорочення в транснаціональних підприємствах у світі [69].

В умовах кризи, що триває, тимчасова або постійна втрата робочих місць може змусити багатьох повернутися до своїх країн та зіткнутися з економічними бідами та бідністю. Це ще більше погіршить ситуацію з безробіттям у країнах, що розвиваються, які вже переживають економічні та медичні шоки через COVID-19. Світовий банк прогнозує, що такий фінансовий вплив коронавірусу стримуватиме близько 24 мільйонів людей від уникнення бідності лише у Східній Азії та Тихому Океані.

Суворі заходи стримуватимуть зростання в деяких країнах та секторах послуг найближчим часом, тоді як інші матимуть переваги від ефективної політики в галузі охорони здоров'я, швидкого впровадження вакцин та потужної політичної підтримки [113]. Однак значні ризики залишаються. Швидке впровадження вакцин у всіх країнах дозволить зняти обмеження та підвищить витрати. Повільне впровадження вакцин та поява нових мутацій вірусів, стійких до існуючих вакцин, призведе до повільного відновлення, більшої втрати робочих місць та більшої кількості проблем у глобальній економіці.

Отже, введені обмеження для боротьби з пандемією мали значний негативний вплив на діяльність ТНК і в той самий час сприяли розвитку цифрової форми глобалізації. З доступністю вакцин та зняттям обмежень, діяльність ТНК почне

відновлюватись, але тенденції росту гравців електронної комерції навряд чи зміняться. ТНК, які прагнуть залишатись світовими лідерами, повинні впроваджувати нові цифрові технології у здійсненні своєї господарської діяльності.

2.2. Міжнародна інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій

Сучасний стан розвитку світової економіки характеризується посиленням процесу транснаціоналізації світового господарства, що сприяє значному зростанню міжнародного інвестування. У процесі міжнародної інвестиційної діяльності, транснаціональні корпорації, сьогодні, виступають в ролі найбільшого світового інвестора.

Глобалізація й інтеграційні процеси в інвестиційній сфері знаходять своє відображення в збільшенні міжнародних потоків капіталу, значна частина яких приймає форму (ПП). Провідну роль в цих процесах відіграють міжнародні бізнес-структури, які завдяки географічним і виробничим масштабам своєї діяльності перетворилися в ключові суб'єкти світової економіки. За оцінками експертів, 40% усього світового доходу належить лише 85 ТНК. Із 500 наймогутніших ТНК 85 контролюють 70% усіх закордонних інвестицій [110].

Маючи у своєму розпорядженні значні фінансові ресурси, ТНК розвивають міжнародне виробництво шляхом інвестиційної діяльності у формі прямих іноземних інвестицій. Виступаючи головними суб'єктами в системі міжнародного виробництва, транснаціональні корпорації визначають його динаміку і структуру. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів і факторів виробництва змушує ТНК розширювати ринки для інвестування.

Сьогодні світова економіка переживає серйозну кризу, викликану пандемією COVID-19. Його безпосередній вплив на потік прямих іноземних інвестицій (ПП) буде драматичним. У більш довгостроковій перспективі прагнення до підвищення стійкості виробничих ланцюжків і автономії виробничої бази може мати довгострокові наслідки. Але COVID-19 – не єдиний фактор, який докорінно змінює картину ПП [118]. Нова промислова революція, зрушення політики в сторону

більшого економічного націоналізму і тенденції стійкості будуть мати далекосяжні наслідки для конфігурації міжнародного виробництва протягом десятиліття до 2030 року.

За даними World Investment Report 2021 Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) у 2019 році світові потоки прямих іноземних інвестицій (ПІІ) зросли на 3% до 1,54 трлн. дол. США в порівнянні з 1,495 трлн. дол. США в 2018 році. У 2020 році під впливом пандемії COVID-19 глобальні потоки ПІІ скоротилися до 859 млрд. дол. США, що на 42% менше порівняно з 2019 роком, настільки низький показник ПІІ востаннє був у 1990-х роках, крім того, він на 30% нижчий за рівень після світової фінансової кризи 2008-2009 років, (рис. 2.6.) [98]:

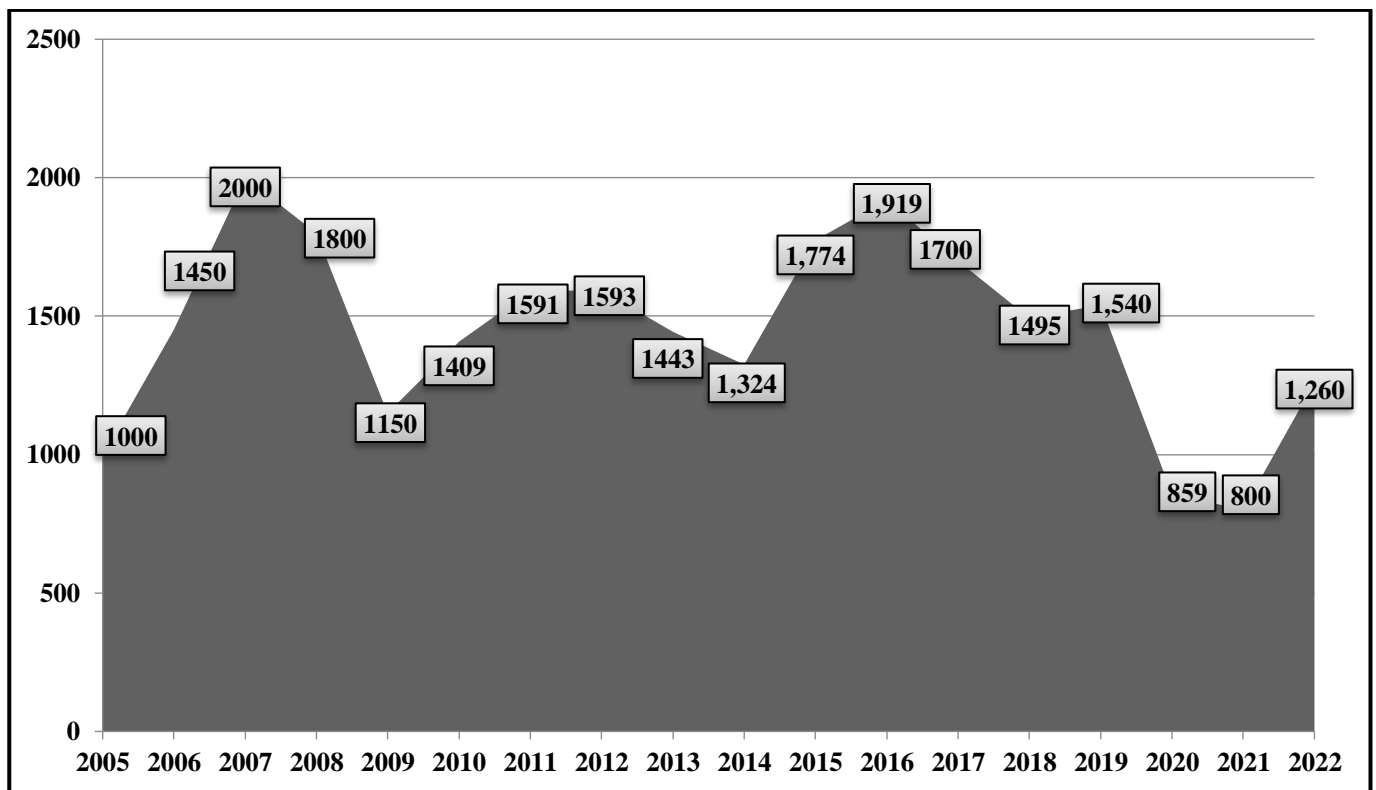


Рис. 2.6. Глобальні потоки прямих іноземних інвестицій у 2005–2020рр.
та прогноз на 2021-2022рр., (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2021 (ЮНКТАД).

За прогнозними даними в 2021 році глобальні потоки ПІІ скоротяться до 800 млрд. дол. США, і лише в 2022 році почнеться процес відновлення до 1,26 трлн. дол.

США. Падіння глобальних потоків прямих іноземних інвестицій тісно пов'язане з перебоями в глобальних ланцюгах поставок, в результаті пандемії COVID-19.

За даними звіту World Investment Report 2021 (ЮНКТАД) у 2020 році обсяг ПІІ в Азію становив 476 млрд дол. США, що практично відповідає показнику 2019 року. ПІІ в Латинській Америці і Карибському басейні зменшилися на 37% до 101 млрд. дол. США. Обсяги ПІІ в Африку скоротилися на 18% до 38 млрд. дол. США, а в Північній Америці впали на 46% до 166 млрд. дол. США (рис. 2.7.) [98]:

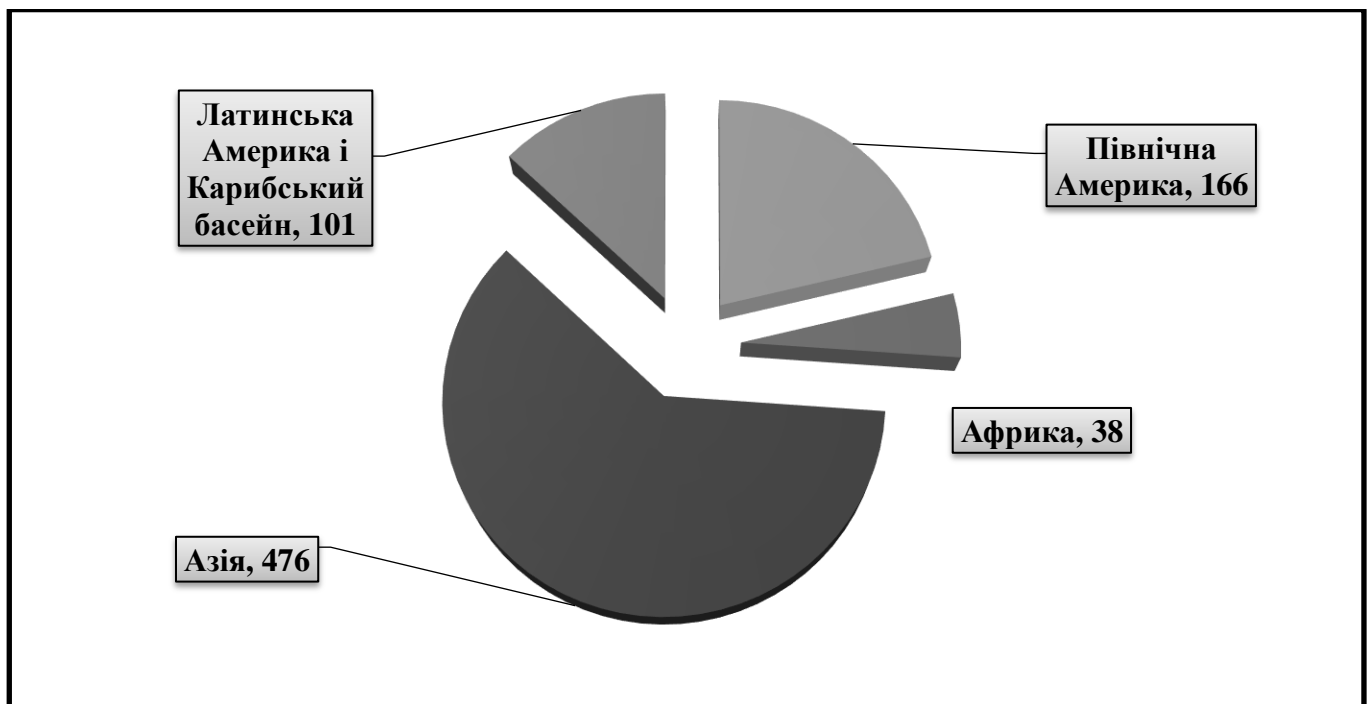


Рис. 2.7. Регіональна структура притоку глобальних ПІІ в 2020 році, (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2021 (ЮНКТАД).

В розвинених країнах потоки ПІІ в 2020 році знизилися на 69%, приблизно 229 млрд. дол. США. ПІІ до Європи скоротилися до 4 млрд. дол. США. В США зафіксоване зниження на 49%, до 134 млрд. дол. США.

Обсяг потоків ПІІ в країни, що розвиваються в 2020 році, скоротився на 12%, приблизно до 616 млрд. дол. США. Китай очолив рейтинг найбільших одержувачів ПІІ. Падіння рівня ПІІ в 2020 році, в регіонах, що розвиваються, було нерівномірним. У Латинській Америці та Карибському басейні ПІІ знизилися на

37%, в Африці на 18%, в країнах Азії на 49%. Східна Азія була найбільшим приймаючим регіоном, на який припадало 30% від усіх глобальних ПІІ у 2020 році. ПІІ до країн з перехідною економікою скоротилися на 77%, до 13 млрд. дол. США (рис. 2.8.) [98]:

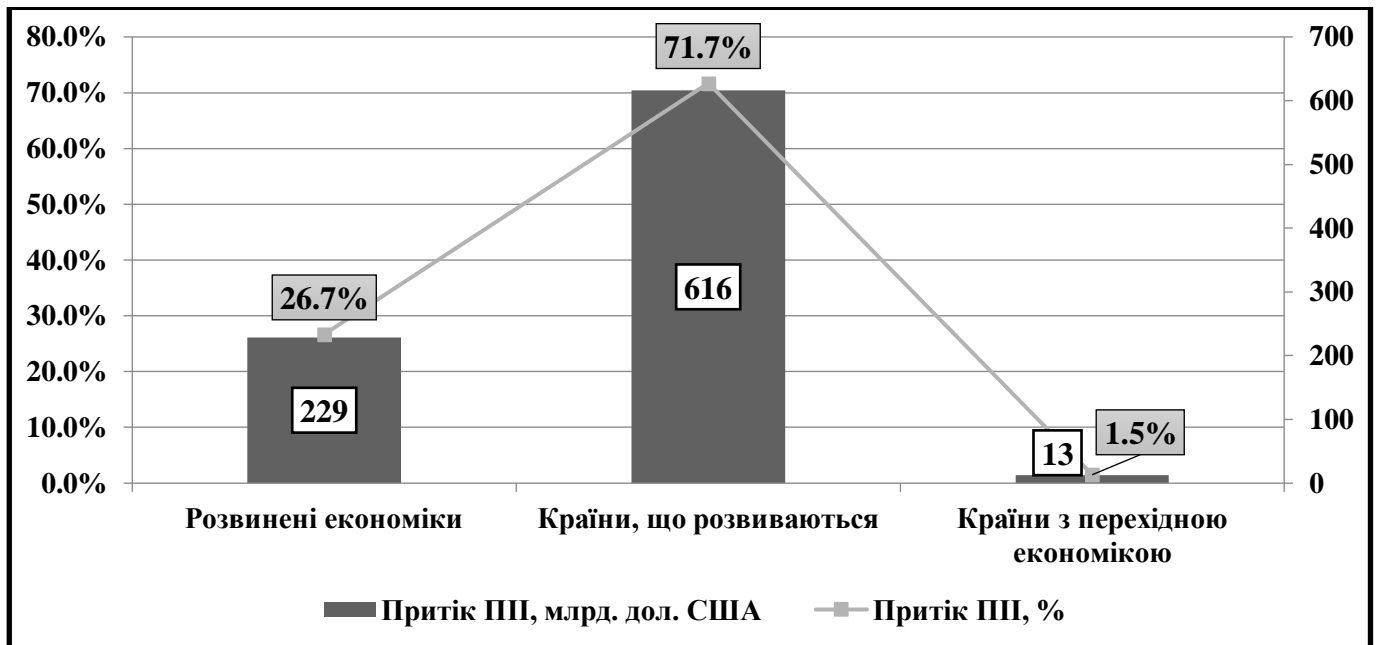


Рис. 2.8. Притік ПІІ по групах країн в 2020 році, (%; млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2021 (ЮНКТАД).

Країни з перехідною економікою Південно-Східної Європи і Співдружності Незалежних Держав та Грузія сильно постраждали від економічного спаду, викликаного пандемією. Приплив ПІІ в регіон може скоротитися в 2020 році на 30-45% до 30-40 млрд. дол. США. Скорочення припливу ПІІ змінило зростання ПІІ в регіоні в 2019 році (на 59% до 55 млрд. дол. США), викликаний поживавленням ПІІ в Російській Федерації і, в меншій мірі, на Україні після декількох років зниження, а також збільшенням ПІІ у знову провідному лібералізацію Узбекистані.

Таким чином, за даними ЮНКТАД у 2020 році під впливом пандемії COVID-19 глобальні потоки ПІІ скоротилися до 859 млрд. дол. США, що на 42% менше порівняно з 2019 роком, настільки низький показник ПІІ востаннє був у 1990-х роках, крім того, він на 30% нижчий за рівень після світової фінансової кризи 2008-2009 років.

ППІ можуть зіграти важливу роль у підтримці економіки під час та після кризи шляхом фінансової підтримки їх філій, надання допомоги урядам у вирішенні пандемії та через зв'язки з місцевими фірмами.

За останні п'ять років потік ППІ неухильно зменшувався, і протягом 2021 року він міг би залишатися нижче докризового рівня, якщо заходи державного охорони здоров'я та політика економічної підтримки будуть неефективними.

Одним з різновидів стратегій прямих інвестицій ТНК є стратегія «зелених» інвестицій (“greenfield investments”), що передбачає вклад капіталу у створення нових підприємств. Така стратегія обирається нових інвестицій та передбачає за управлінням та діяльністю підприємства.

У 2020 році як кількість greenfield проектів, так і капіталовкладення впали на третину (33%) порівняно з рівнем 2019 року. Ринки прямих іноземних інвестицій зафіксували 11223 ППІ проектів порівняно з 16816 проектами, зафіксованими в 2019 році. Вартість оголошених проектів greenfield в 2020 році дорівнюють 547 млрд. дол. США, порівняно з 846 млрд. дол. США в 2019 році, тоді як кількість створених робочих місць впала на 40% за цей період (рис. 2.9.) [98, 118]:

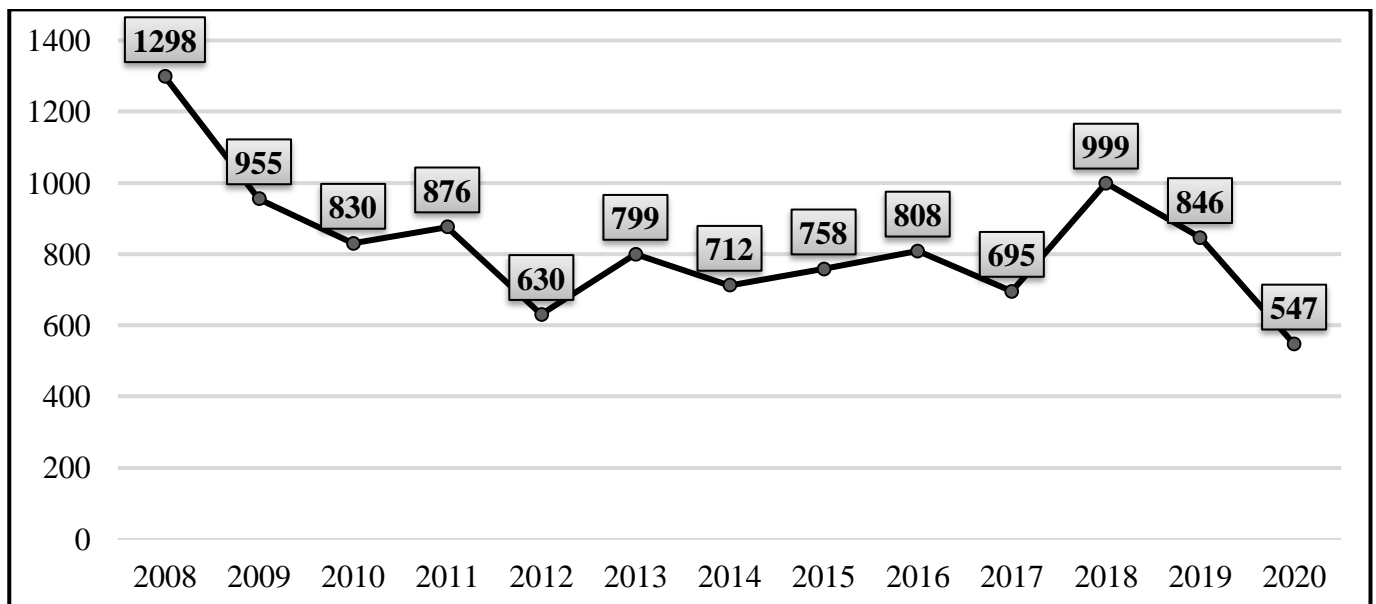


Рис. 2.9. Вартісний обсяг угод зі створення нових компаній («greenfield projects») у 2008-2020рр., (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2020 та Global Investment Trends Monitor 2021 (ЮНКТАД).

За регіональним розподілом проектів, які приймають greenfield ПІІ, США в 2020 році зберегли свою позицію провідної країни, залучивши 61 млрд. дол. США для greenfield ПІІ. Китай, який посів друге місце в 2019 році, зайняв третю позицію в 2020 році, залучивши на 40% менше капітальних вкладень. Азійсько-Тихоокеанський регіон був основним регіоном отримувачем ПІІ за капіталовкладеннями на суму 162,2 млрд. дол. США, незважаючи на скорочення у 37% в 2020 році, порівняно з попереднім роком (рис. 2.10.) [115]:

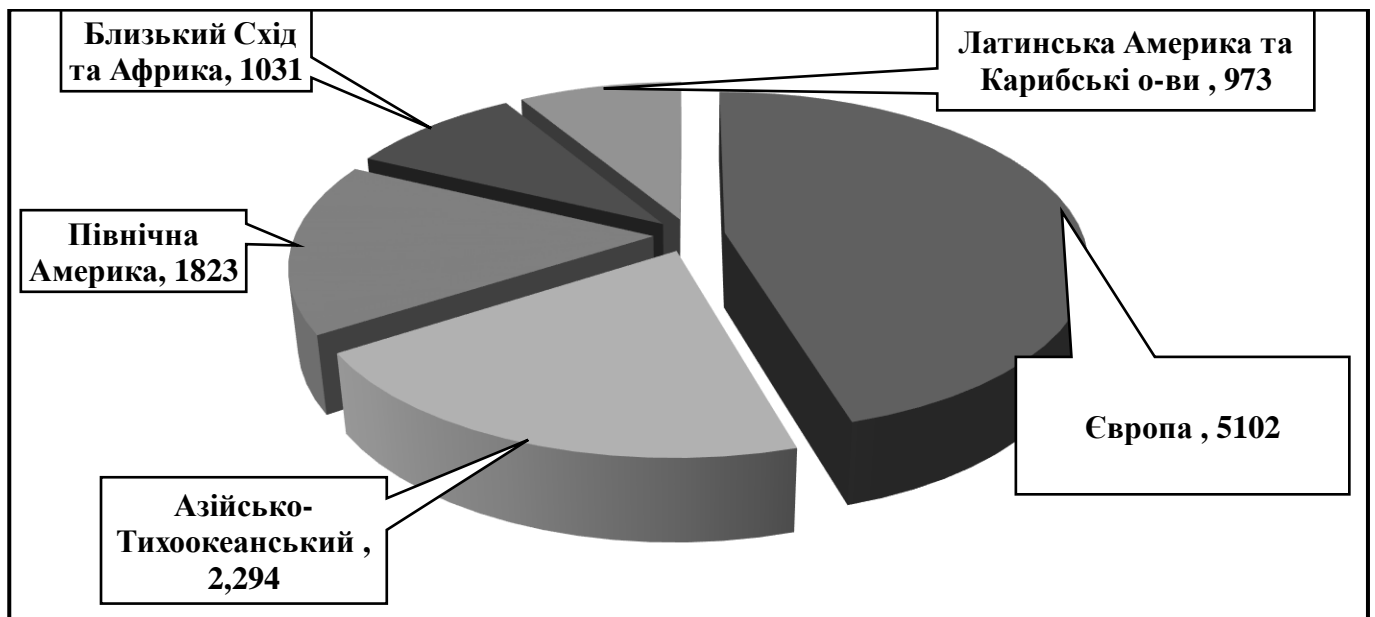


Рис. 2.10. Розподіл проектів “greenfield investments” у 2020 році за приймаючими регіонами, (одиниць).

Примітка. Побудовано автором за даними TheFDiReport2021.

Китай знову став найбільшим одержувачем капітальних інвестицій у своєму регіоні в 2020 році, залучивши 29,7 млрд. дол. США ПІІ, що дорівнює 18% частки регіональних ПІІ. Нова Зеландія підтримала цю тенденцію, оскільки в 2020 р. кількість проектів зросла до 54, що на 32% більше, ніж у 2019 р. Індія випередила Китай і стала найбільшим приймачем прямих іноземних інвестицій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні за кількістю проектів, загалом 372 проекти в 2020 році, отримавши частку регіонального ринку в 16%. Проекти ПІІ в Японії зменшились до 197 у 2020 році, що на 14% менше порівняно з 2019 роком.

Бруней був п'ятим найбільшим одержувачем ПІІ за рахунок капітальних вкладень в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні в 2020 році, зі збільшенням з 400 млн. дол. США в 2019 р. до 13,7 млрд. дол. США в 2020 р. Зростання було зумовлене Hengyi Petrochemical, дочірньою компанією Zhejiang Hengyi Group, що базується в Китаї, яка оголосила про розширення нафтопереробного заводу в Пулау-Муара-Бесар на 13,7 млрд. доларів.

Західна Європа залучила найбільшу кількість ПІІ-проектів, зареєструвавши 3882 проекти. Вона була провідним регіоном ПІІ у 2020 році, на неї припадало 49% проектів ПІІ у всьому світі та 221,5 млрд. дол. США капітальних інвестицій.

Великобританія була основною країною призначення ПІІ в Європі в 2020 році, загальною 868 проектів. Це становило загальну частку регіонального ринку в 17%, незважаючи на зменшення кількості проектів у 35% у 2019 році. Капітальні інвестиції у Великобританію зросли до 34,4 млрд дол. США у 2020 році, збільшившись на 6% порівняно з 2019 роком.

Регіональна структура за кількістю наданих проектів за допомогою ПІІ представлено на рисунку 2.11. [115]:



Рис. 2.11. Регіональна структура “greenfield investments” у 2020 році, що надають ПІІ, (одиниць).

Примітка. Побудовано автором за даними ThefDiReport2021.

Німеччина була другим найбільш привабливим напрямком в Європі для ПІІ в 2020 році, зафіксувавши 733 проекти, що дорівнює 14% частки ринку. Капітальні інвестиції в Німеччину склали 22,8 млрд доларів у 2020 році, збільшившись на 2% з 2019 року. Ірландія з 10 найбільш привабливих країн призначення Європи була єдиною країною, яка зафіксувала більшу кількість ПІІ у 2020 році порівняно з 2019 роком із збільшенням на 2%.

Аналіз транскордонних greenfield інвестицій, показує, що пандемія дала великий поштовх розвитку їх інвестування у цифрову економіку. Провайдери технологій, чиє домінування на ринку представлене загрозою для антимонопольних норм, користуються нагодою та будують центри обробки даних, хмарну інфраструктуру швидкими темпами, розширюючи можливості для розробників та дослідників. Вперше, сектор джерела енергії, перевищив сектор нафти і газ, за отриманням прямих іноземних інвестицій. Велика частина капіталу спрямовується на зелену енергію та чисті технології. Цю тенденцію можна побачити на рисунку 2.12. [115]:

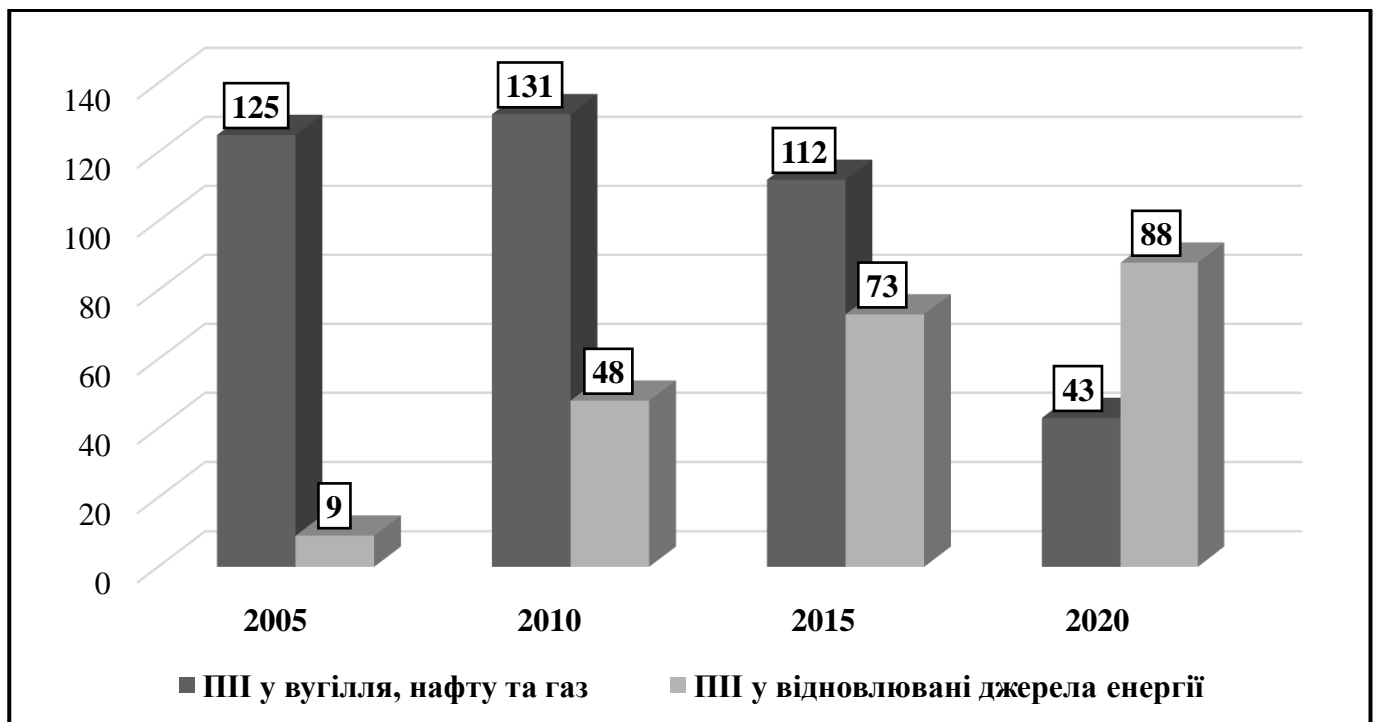


Рис. 2.12. Порівняння “greenfield investments у відновлювані джерела енергії та паливну галузь в 2005-2020рр., (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними TheFDiReport2021.

У 2020 році іноземні інвестиції у відновлювальні джерела енергії вперше перевищили потоки в паливну галузь, повідомляє fDi Markets. ПІІ відновлювальні джерел енергії в минулому році склали 87,2 млрд. дол. США, що на 10% менше рекордно високого показника у 2019 році, тоді як потоки у вугільний, нафтогазовий сектор впали на 61,2% до 44,8 млрд. дол. США. Подібна закономірність спостерігається у проектах ПІІ. Оскільки транскордонні проекти з відновлювальних джерел впали на 10% до 502, з рекордного максимуму в 2019 році. Проекти ПІІ в секторі викопного палива впали на 52% до найнижчого рівня. Насправді, з 2011 року щорічно зростає більше транскордонних інвестицій у відновлювані джерела енергії, ніж викопне паливо, але ця кількість за останні п'ять років різнилась. У 2020 році було відведено в п'ять разів більше проектів для відновлюваних ПІІ, ніж традиційних енергетичних проектів.

Перше місце найбільших ТНК-інвесторів в 2020 році займає Міжнародна робоча група (IWG), що базується в Люксембурзі та надає послуги оренди офісних приміщень, міні офісів та незакріплених робочих місць по всьому світу. IWG зберегла своє перше місце за обсягом ПІІ в 2020 році, із 145 проектами, після рекордних доходів, понад 3,3 млрд дол. США у 2019 році. Західна Європа була основним ринком інвестування для компанії в 2020 році, де вона здійснив 75 інвестицій, що на 12% більше, ніж у попередньому році. Також, IWG інвестували у Азіатсько-Тихоокеанський регіон (24 проекти) та Північна Америка (18 проектів).

Друге місце в рейтингу серед найбільш активних інвесторів у 2020 році зайняла американська роздрібна компанія Amazon, яка базується в США. Компанія інвестувала у 129 проектів, що на 40% більше, ніж у попередньому році. 30% з них були логістичними, розподільчими та транспортними операціями, тоді як 8% були спрямовані на дослідження та розробку ПІІ-проектів у сфері електронної комерції, хмарних обчислень, цифрового потоку та штучного інтелекту. Компанія зі штаб-квартирою в Сіетлі також була другим за величиною вкладником капіталу в 2020 році (див. Рис. 2.13.) [115].

Сім з 20 найбільших компаній, що інвестують, в основному працюють у вугільній, нафтогазовій та відновлюваній енергетиці. Інвестиції компаній Zhejiang

Hengyi Group, Equinor, Royal Dutch Shell, Total, Enel, Delta Offshore Energy та Genertec у 2020 році коштували 51,5 млрд дол. США, що дорівнює 10% від всього вкладеного капіталу.

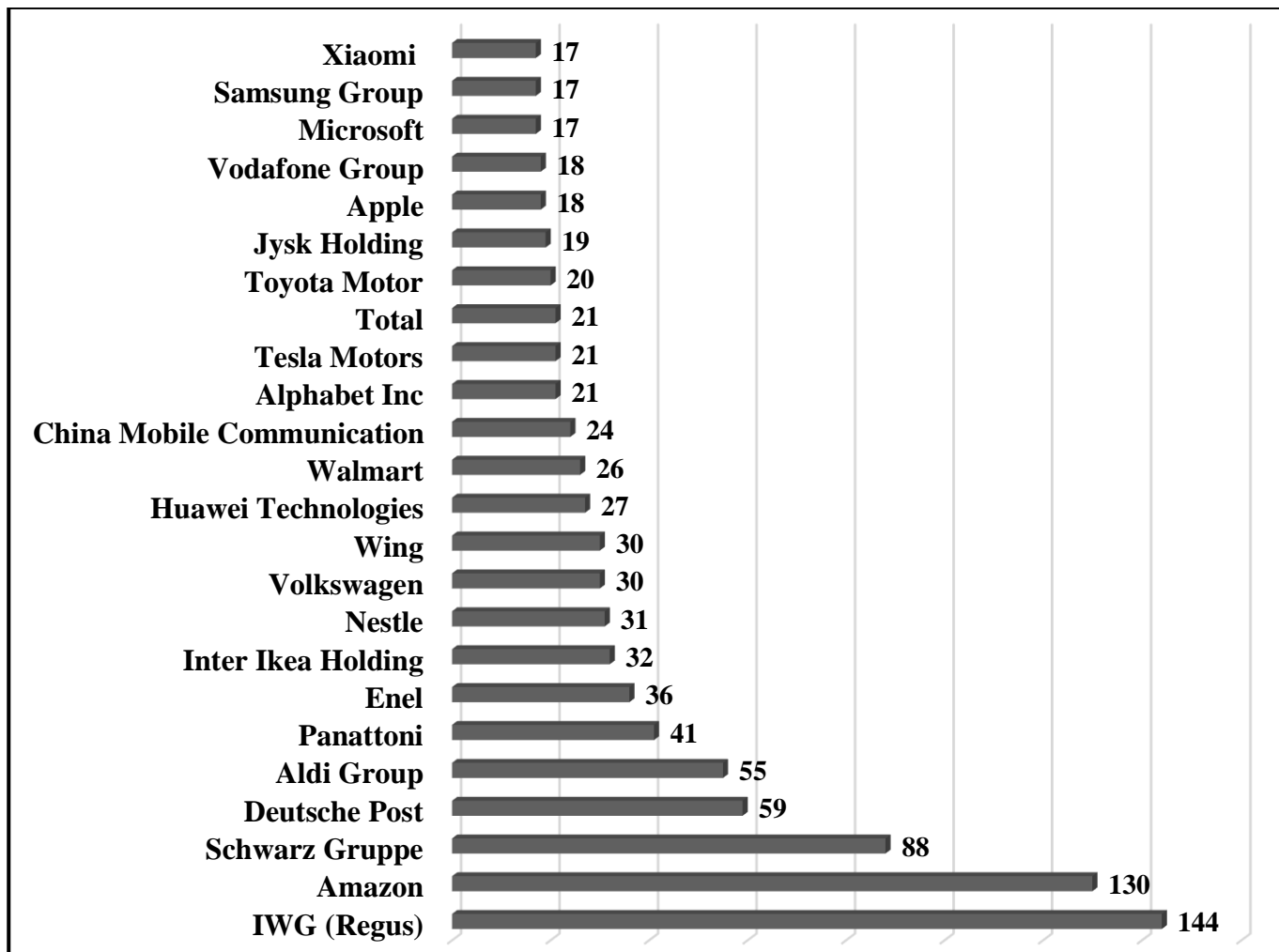


Рис. 2.13. Найбільші іноземні інвестори ТНК за оголошеними проектами в 2020 році, (одиниць).

Примітка Побудовано автором за даними ThefDiReport2021.

Угорський забудовник Wing та американський забудовник промислової нерухомості Panattoni, були одними з найактивніших інвесторів 2020 року. Обидві компанії спрямували свої інвестиції на ринок Європи. Більше 70% проектів ПІІ від Panattoni розташовані в країнах Європи, які розвиваються.

Найбільшим внеском ПІІ за рахунок капітальних вкладень мала китайська компанія Zhejiang Hengyi Group, яка через свою дочірню компанію Hengyi

Petrochemical зафіксувала єдиний проект на суму 13,7 млрд дол. США. Це була друга за величиною зарубіжна інвестиція китайського підприємства та найбільший проект ПІІ в Бруней, зафіксований fDi Markets.

Інвестиції компаній, що працюють у секторі комунікацій, збільшились на 41% у 2020 році, незважаючи на те, що кількість проектів була нижчою за показники попереднього року. Основними інвесторами в комунікаційний простір та найбільшим інвестором у сферу зв'язку були компанія Amazon через свою дочірню компанію хмарних обчислень Amazo Web Services, China Mobile Communications, Nippon Telegraph & Telephone (NTT) та Alphabet, материнська компанія Google.

Також, на обсяги ПІІ на глобальному рівні впливають процеси злиття та поглинання компаній (M&A). Моніторинг глобальних інвестиційних тенденцій ЮНКТАД також показав, що транскордонні злиття та поглинання у 2020 році зменшилися на 10% порівняно з 2019 роком, та дорівнювали 456 млрд. дол. США (рис. 2.14.) [98, 118]:

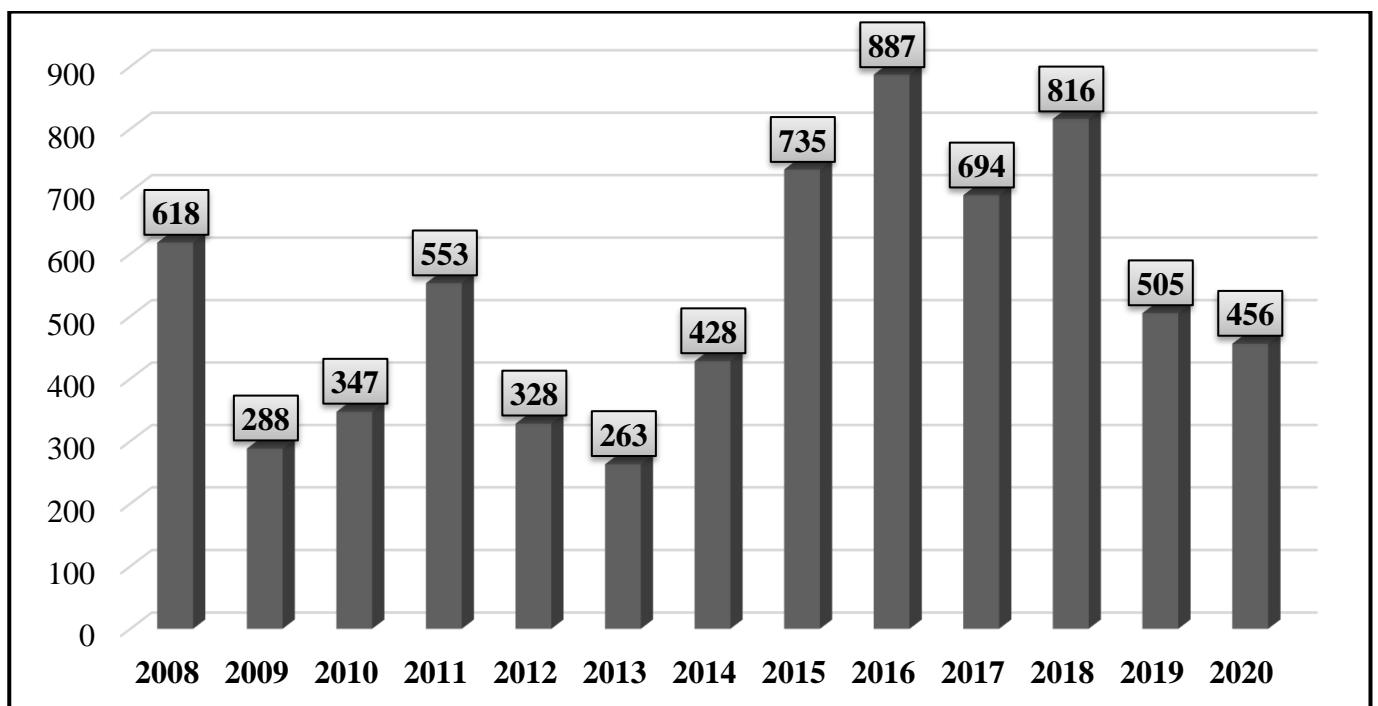


Рис. 2.14. Вартісний обсяг угод злиття і поглинання
у 2008-2020рр., (млрд. дол. США).

Примітка. Побудовано автором за даними World Investment Report 2020 та Global Investment Trends Monitor 2021 (ЮНКТАД).

В Європі злиття та поглинання підвищились на 26%, завдячуючи компанії Unilever, яка інвестувала 81 млрд. дол. США. В країнах Азії, що розвиваються, злиття та поглинання збільшилися на 31%, тоді коли, в Латинській Америці та Карибських островах, вони знизилися на 67% та в Африці скоротилися на 45%.

У первинному секторі вартість злиттів та поглинань знизилась на 52%, головним чином у видобувній, нафтовій промисловості. У секторах виробництва та послуг відбулось скорочення на 8% та 6%.

Отже, аналіз основних світових тенденцій руху прямих іноземних інвестицій показав, що за останні роки у світі відбулося суттєве скорочення глобальних обсягів ПІІ разом зі зменшенням обсягів світової торгівлі та сповільненням темпів економічного зростання.

Попри загальну тенденцію до скорочення ПІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Будь яке збільшення глобальних потоків ПІІ, скоріше за все, походить від транскордонних угод злиття та поглинання, а не нових інвестицій у виробничі фонди, greenfield. Пандемія не вплинула на угоди зі злиття та поглинання технологічного та фармацевтичного секторів. Знизивши свою діяльності компаній в цих секторах на початку 2020 року, зараз вони відновили свою роботу та готові до розширення, за рахунок своїх конкурентів та менших інноваційних компаній, які постраждали від кризи [98].

В розвинених країнах потоки ПІІ знизилися на 69%, приблизно 229 млрд. дол. США. ПІІ до Європи скоротилися до 4 млрд. дол. США. В США зафіксоване зниження на 49%. Обсяг потоків ПІІ в країни, що розвиваються, скоротився на 12%, приблизно до 616 млрд. дол. США.

Китай очолив рейтинг найбільших одержувачів ПІІ. Падіння рівня ПІІ, в регіонах, що розвиваються, Латинській Америці та Карибському басейні ПІІ знизилися на 37%, в Африці на 18%, в країнах Азії на 49%. Східна Азія була найбільшим приймаючим регіоном, на який припадало 30% від усіх глобальних ПІІ у 2020 році. ПІІ до країн з перехідною економікою скоротилися на 77%, до 13 млрд. дол. США.

2.3. Оцінка інноваційної діяльності сучасних ТНК

Домінуючими сучасними тенденціями розвитку світового господарства виступають транснаціоналізація економіки та перетворення інновацій на визначальний чинник міжнародної економічної взаємодії. Внаслідок масштабності діяльності ТНК як визначальної тенденції ХХІ ст., їх можна розглядати як ключовий елемент прогресу соціально-економічних відносин на рівні галузі, країни, регіону, світу. Зростання значення інноваційної складової спричинило активізацію інноваційної діяльності ТНК і зумовлює необхідність формування нових підходів щодо наукового осмислення вказаних процесів в контексті якісно нових проявів транснаціоналізації як важеля безперервного поступального зростання національних економік в умовах глобалізації.

В умовах прискореного розвитку «нової економіки» і сучасного етапу інформаційного суспільства однією із ключових функціональних конкурентних стратегій ТНК є стратегія використання найважливішого нематеріального активу – інновацій. Ефективне використання інноваційного чинника стає одним з основних конкурентних переваг ТНК у ХХІ столітті.

ТНК мають можливість використовувати таке перспективне інноваційне джерело, як науково-технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, стимулюючи інноваційні процеси у філіях ТНК у країнах-реципієнтах інвестицій, створюючи стратегічні альянси, закордонні «інкубатори знань» і одночасно із цим – глобальні інноваційні мережі.

Маючи велику частину науково – технічних кадрів і застосовуючи технічні знання в глобальному масштабі, ТНК є, по суті, найважливішими учасниками процесу формування глобальної інфраструктури технологічних нововведень. Вони справляють значний вплив компонентів, необхідних для здійснення інноваційних проєктів: венчурного капіталу, висококваліфікованих кадрів, нових ідей та розробок. Таким чином, інвестиційна діяльність, що здійснюється ТНК, суттєво впливає на конкурентоспроможність країн у системі світового господарства, визначаючи лідируюче положення одних і відставання інших. Доля ТНК у світовому

виробництві інновацій значно перевищує їх частку у фінансуванні НДДКР і наближається за різними оцінками до 40-50% від загальносвітового виробництва.

Виходячи на глобальний ринок інновацій, ТНК здійснюють інтеграцію інноваційної діяльності у рамках усієї структури головної корпорації, при цьому філії ТНК спеціалізуються на тих інноваціях, де вони найбільш конкурентоспроможні, при цьому активно відбувається процес інтернаціоналізації інноваційної діяльності через створення міжнародних стратегічних альянсів.

Бачення сучасних глобалізаційних перетворень у контексті новітніх тенденцій інноваційної динаміки ставить питання щодо модифікації сучасної глобалізаційно-інноваційної моделі світового економічного розвитку. Дослідники ведуть мову про «новий світовий порядок в інноваційній сфері». Цей «новий порядок» обумовлений зростанням ролі країн Азії, в першу чергу – Китаю та Індії, як центрів, до яких спрямовуються корпоративні витрати на НДДКР.

Глобальний прогноз фінансування ТНК НДДКР (Global R&D funding forecast) - це щорічний звіт, який містить ексклюзивні результати досліджень та аналізу в наступному році та в наступні роки. У ньому є інформація про стан науково-дослідної та дослідницької діяльності в 100 країнах, а також резюме основних галузей промисловості, наукових досліджень, глобальних технологічних регіонів та детальні плани витрат державних установ та північноамериканської промисловості.

Також, це поєднання промислових, державних та академічних інвестицій країн, які найбільше витрачають на НДДКР. Інвестиції, зроблені цими країнами, значною мірою впливають на вартість та зростання валового внутрішнього продукту (ВВП).

Відповідно до цього річного дослідження, глобальна тенденція витрат на НДДКР неоднорідною у всьому світі. Китай більше 20 років інвестував значні кошти у свої науково-дослідні роботи.

Як наслідок, хоч його економічне зростання й було пригальмоване через пандемію, як і у всіх інших країнах, його минулі інвестиції, що зростали приблизно на 10% щорічно, призвели до зростання НДДКР в 2020 році. Майже всі інші країни, включаючи США, спостерігали зменшення своїх інвестицій у НДДКР в 2020 році

порівняно 2019 роком.

За щорічним прогнозом аналітичного центру Global R&D funding forecast 2021 (Глобальний прогноз фінансування наукових досліджень) глобальні інвестиції в дослідження та розробки (R&D) зменшились в 2020 році на 2,1% до 2,32 трлн. дол. США порівняно з 2,37 трлн. дол. США в 2019 році, за паритетом купівельної спроможності (ПКС) для 115 країн, що мають значні інвестиції в наукові дослідження та розробки. У 2021 році очікують збільшення глобальних інвестицій в дослідження та розробки (R&D) до 2,4 трлн. дол. США [111].

За прогнозами, серед країн, що найбільше інвестують в НДДКР, Китай займе перше місце в 2021 році, в 2018-2020рр, це місце займали США.

В Китаї, витрати на НДДКР перевищують 574 млрд. дол. США, їх частка у світових витратах дорівнює 24,7% (табл. 2.2) [111]:

Таблиця 2.2

Топ-10 країн за витратами ТНК на НДДКР в 2018-2020 рр.
та прогноз на 2021 рік., (млрд. дол. США).

Місце	Країна	2018	2019	2020	2021
1	Китай	499,63	532,8	574,4	621,5
2	США	565,76	596,58	580,2	598,7
3	Японія	189,51	190,65	181,1	182,36
4	Німеччина	126,55	128,32	121,65	127,25
5	Індія	89,23	95,79	85,92	93,48
6	Північна Корея	89,47	90,27	87,11	91,47
7	Франція	68,33	69,08	64,46	67,03
8	Росія	61,58	61,43	58,92	60,57
9	Великобританія	52,03	53,17	49,77	51,61
10	Бразилія	39,38	39,4	37,11	38,15

Примітка. Складено автором за даними Global R&D funding forecast 2020-2021.

США в 2020 році зменшили свої витрати на НДДКР на 16,4 млрд. дол. США, порівняно з 2019 роком, але в 2021 році прогнозується, що вони повернуться до рівня 2019 року.

Частка США в загальній сумі глобальних інвестицій десять років тому становила 34%, а частка Китаю на 12,5%. А сьогодні частка США становить близько

24,95 %, а частка Китаю – більше 24,7%.

Усі країн з найбільшими витратами на НДДКР, крім Китаю, в 2020 році скоротили їх, порівняно з 2019 роком. Японія, в 2020 році витратила 181,1 млрд. дол. США, що на 9,55 млрд. дол. США менше ніж в 2019 році.

Німеччина скоротила свої витрати в 2020 році на 6,67 млрд. дол. США, Індія на 9,87 млрд. дол. США, Північна Корея на 3,16 млрд. дол. США, Франція на 4,62 млрд. дол. США, Росія на 2,51 млрд. дол. США, Великобританія на 3,4 млрд. дол. США, Бразилія на 2,29 млрд. дол. США.

Порівняльний аналіз динаміки показників інноваційного розвитку країн та регіонів висвітлює співвідношення сил у світовому інноваційному просторі. За щорічним звітом аналітичного центру R&D Funding Forecast сукупні світові витрати на НДДКР, які включають витрати корпорацій, урядів, дослідницьких організацій та університетів тощо в 2020 році склали 2,325 трлн. дол. США, порівняно з 2,370 трлн. дол. США в 2019 році (табл. 2.3) [111]:

Таблиця 2.3

Динаміка глобальних витрат на НДДКР за регіонами в 2019-2020рр.
та прогноз на 2021 рік

Регіон світу	2019 р., млрд. дол. США	2019 р., %	2020 р., млрд. дол. США	2020 р., %	2021 р., млрд. дол. США	2021 р., %
Північна Америка	644,5	27,2%	624,9	26,9%	645,4	26,4%
Південна Америка	51,8	2,2%	48,1	2,1%	49,6	2,0%
Європа	487,5	20,6%	457,3	19,7%	479,3	19,6%
Африка	20,6	0,9%	19,5	0,8%	20,2	0,8%
Близький Схід	56,3	2,4%	53,5	2,3%	55,7	2,3%
Росія/СНД	64,5	2,7%	61,9	2,7%	63,6	2,6%
Азія	1041,1	43,9%	1055,8	45,4%	1122,4	46,0%
Світ	2370,8	100	2325,2	100	2440,5	100

Примітка. Складено автором за даними Global R&D funding forecast 2021.

Частка країн Азії (Китай, Японія, Індія, Південна Корея) в 2020 році є найбільшою (45,4%) і продовжує зростати, у т.ч. завдяки Китаю. За прогнозами в 2021 році частка країн Азії зросте до 46%, 1122,4 млрд. дол. США.

Глобальні витрати на НДДКР у Північній Америці скоротились на 19,6 млрд. дол. США в 2020 році, порівняно з 2019 роком та займають 26,9%. Частка країн Європи у 2020 році також скоротилась, на 0,9%, 30,2 млрд. дол. США, і ця тенденція продовжуватиметься в 2021 році.

У 2020 році в Африці витрати на НДДКР становлять 19,5 млрд. дол. США, на 1,1 млрд. дол. США менше ніж в 2019 році. На Близькому Сході – 53,5 млрд. дол. США, що на 2,8 млрд. дол. США зменшились, порівняно з 2019 роком. Витрати Росії/СНД становили 61.9 млрд. дол. США. Більшість цих регіонів, повернуться до значення 2019 року в 2021 році.

Низькою залишається частка витрат на НДДКР у світовому обсязі країн СНД (2,7%), Південної Америки (2,2%), Близького Сходу (2,3%), Африки (0,8%), (рис. 2.15.) [111]:

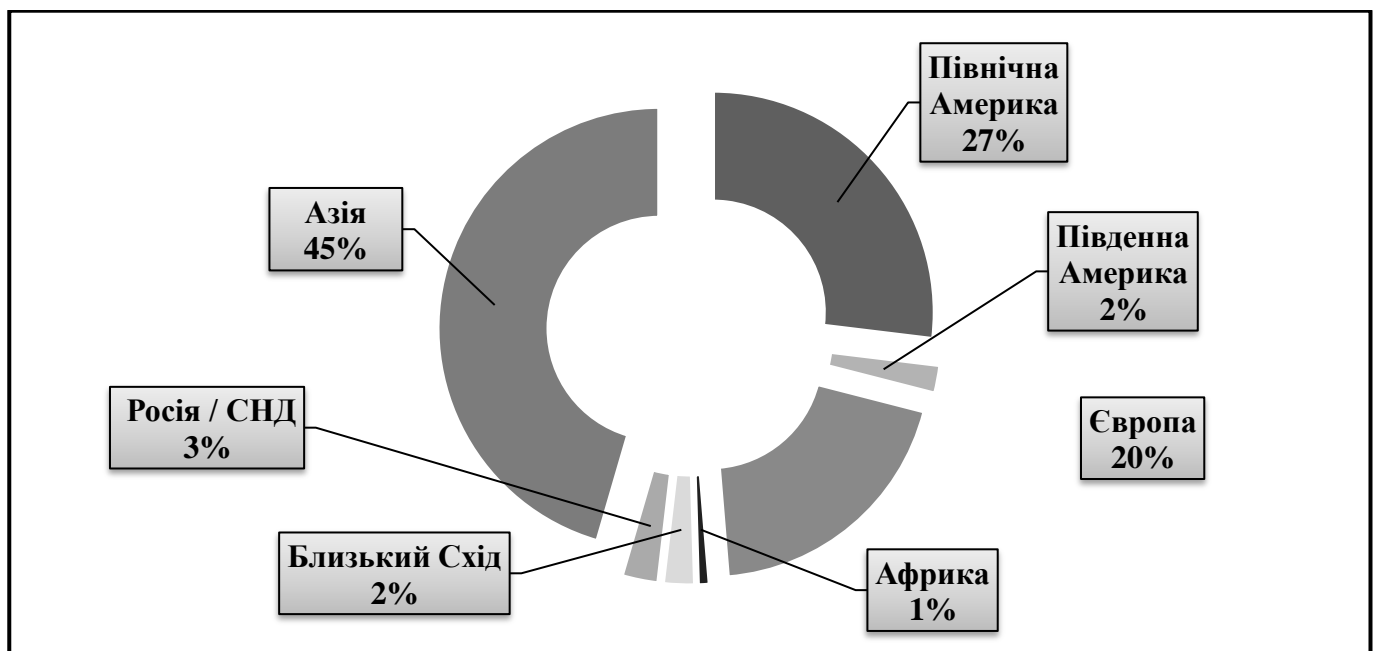


Рис. 2.15. Регіональна структура глобальних витрат ТНК на НДДКР в 2020 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Global R&D funding forecast 2021.

Важливим для розвитку інноваційної діяльності ТНК, є значення та характеристики національної інноваційної системи (НІС), яка в економіках країн є часткою витрат на НДДКР у ВВП.

Передові країни демонструють високі показники інноваційної діяльності, що є результатом ефективного фінансування НДДКР. Питома вага витрат на науково-дослідні розробки в державах-лідерах сягає 2-3%, а інколи 3-4% ВВП і зростає протягом двох десятиліть стрибкоподібно (щорічні розміри за останні роки перевищують 5 млрд. євро) [106].

Належне фінансування НДДКР є підґрунтям винайдення креативних знань, які відтворюються та втілюються у інноваційних рішеннях.

Найвищий рівень частки витрат на НДДКР у ВВП у Північній Америці і дорівнює 2,5%. В Європі частка витрат на НДДКР займає 1,84%, в Азії 1,74%, Росії/СНД (1,24%), Південній Америці (0,77%), на Близькому Сході (0,74%), в Африці (0,42%). Частка витрат на НДДКР у ВВП за регіонами представлена на рисунку 2.16. [111]:

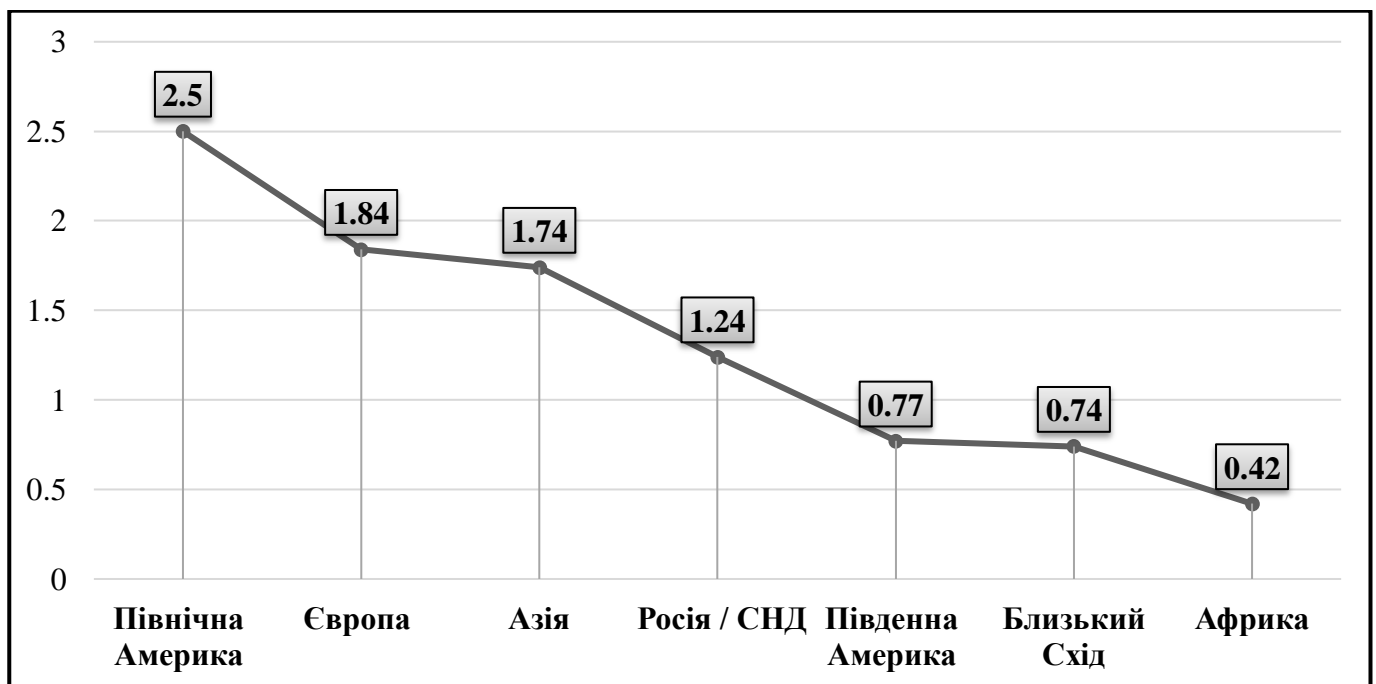


Рис. 2.16. Регіональна структура витрат на НДДКР у ВВП в 2020 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Global R&D funding forecast 2021.

Регіональний розподіл найбільших інвестицій у НДДКР змінюється під впливом пандемії. Північна Америка, Південна Америка та Європа продовжуватимуть втрачати лідерські позиції у галузі досліджень та розробок у

2021 році, навіть коли їхні витрати зростатимуть із відновленням світової економіки. Азія та, зокрема, Китай спостерігатимуть збільшення їх частки у світових науково-дослідних роботах у 2021 році, а також ще різке покращення витрат на НДДКР. Китай, Японія, Індія та Південна Корея досягнуть частки в 20% від глобальних витрат на науково-дослідні розробки в Азії у 2021 році, та збільшення сукупного ВВП на понад 4 трлн. дол. США.

Відсоток промислових підприємств, що проводять НДДКР, створюючи власні внутрішні підрозділи, у загальній кількості інноваційних підприємств у розвинених країнах є доволі високим. Фінляндія у цьому відношенні є європейським лідером, володіючи близько 80% таких компаній, для порівняння – у Польщі таких фірм лише 30%. Фінські підприємства не шкодують фінансових витрат на інноваційну діяльність, вкладаючи у середньому понад 2 млн. євро.

Серед топ-10 країн-лідерів щодо частки витрат на НДДКР до ВВП країн світу в 2020 році найбільша в Південній Кореї (4,35% до ВВП країни), Японія (3,5%), США (2,88%), Німеччина (2,84%), Франція (2,25%), Китай (1,98%), Великобританія (1,73%) та інші (рис. 2.17.) [111]:

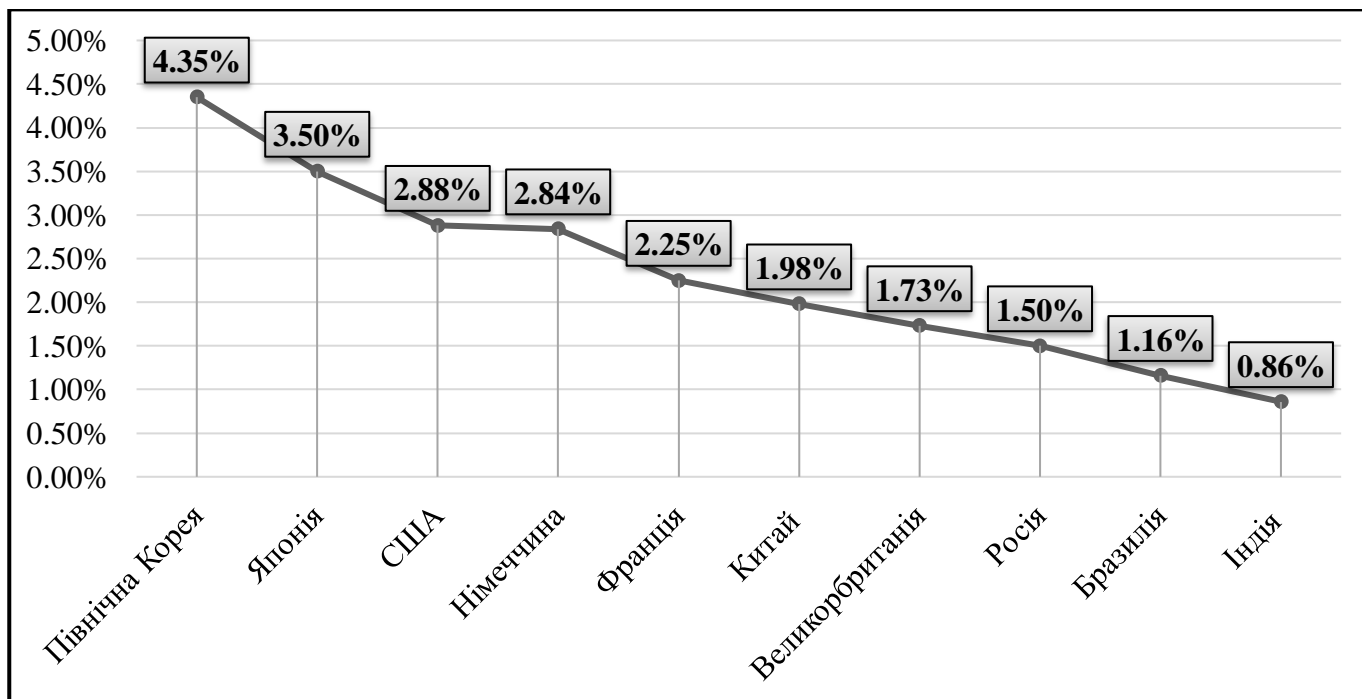


Рис. 2.17. Частка витрат на НДДКР до ВВП країн світу в 2020 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Global R&D funding forecast 2021.

Поки Китай випереджає США за витратами на НДДКР, у 2021 році очікується, що Індія випередить Південну Корею і підніметься на одне місце в рейтингу країн, що мають найбільші витрати в НДДКР. В Індії протягом багатьох років ВВП перевищує показники ВВП у Південній Кореї (понад чотири рази), в першу чергу завдяки більшій чисельності населення (в 25 разів), але її інвестиційні стратегії у НДДКР відстають від більшості інших великих країн. Лише протягом останніх кількох років спостерігаються значні вдосконалення інвестиційної політики Індії у галузі досліджень та розробок.

Африка, Південна Америка та регіони Близького Сходу, продовжуватимуть займати меншу частку серед країн, що інвестують в НДДКР. Сукупні інвестиції у дослідження та розробки у цих трьох регіонах складають лише 5% загальних глобальних витрат на НДДКР, незважаючи на те, що вони створюють понад 13% загального світового ВВП. Ці показники майже не змінилися за останні 10 років, та не матимуть значних покращень протягом наступних п'яти років.

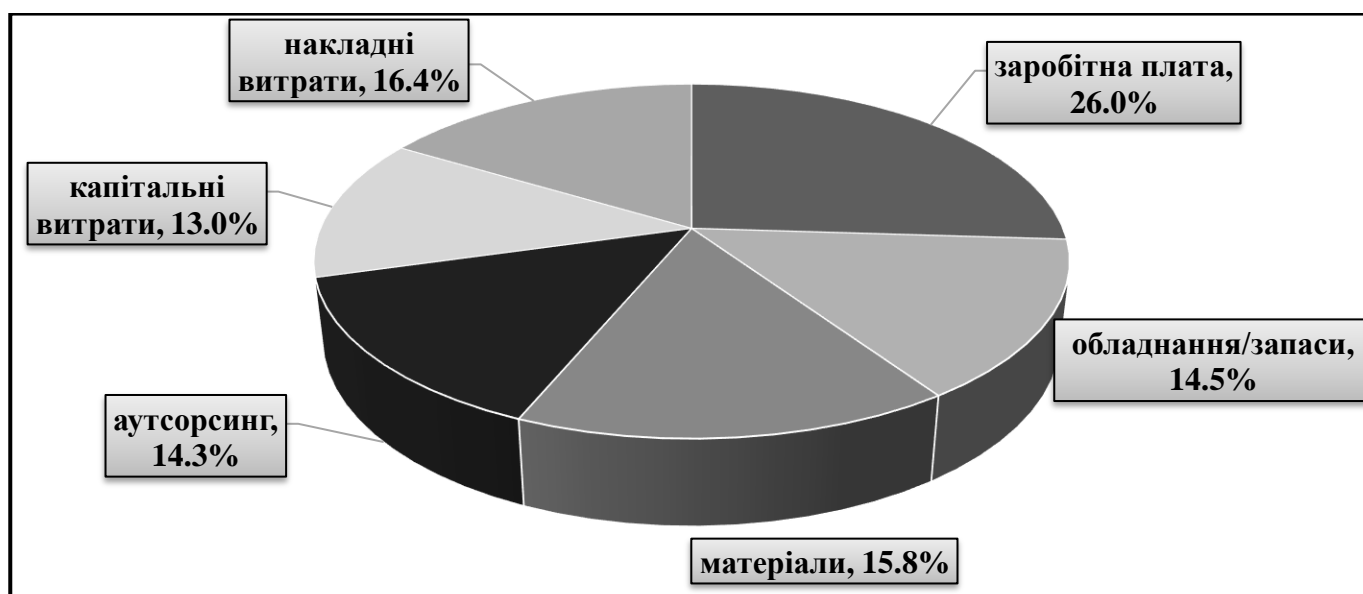


Рис. 2.18. Розподіл витрат на НДДКР в 2020 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними Global R&D funding forecast 2021.

За розподілом витрат в НДДКР, за даними Global R&D funding forecast 2021 щодо частки витрат на дослідження та розробки компаніями світу в 2020 році, то найбільше витрат було на заробітну плату (26%), накладні витрати (16,4%),

матеріали (15,8%) та обладнання/запаси (14,5%), аутсорсинг (14,3%), матеріали (15%) (див. Рис. 2.18.) [111].

Одним із головних індикаторів, узагальнюючим показником для вимірювання рівня та результатів реалізації інноваційного потенціалу країни є Глобальний інноваційний індекс, у якому знаходять своє відображення основні складники інноваційного потенціалу країн.

Згідно з доповіддю «The GLocal Innovation Index 2020», підготовленою спільно Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD і Всесвітньою організацією інтелектуальної власності (BOIP), Глобальний індекс інновацій (ГІІ) в 2020 році охоплює 131 економіки світу.

Використовуються параметри для оцінки, що дають повну картину інноваційного розвитку, включаючи огляд політичної ситуації, стану справ в освіті, рівня розвитку інфраструктури та бізнесу.

Через пандемію COVID-19, яка охопила багато країн, у найближчі роки, країнам та корпораціям буде важче залучати інвестиції та інновації. Поточна криза вразила інноваційний ландшафт у 2020 році. Зараз, під час глобального економічного спаду в 2020 році, постає питання, чи не скоротяться інвестиції в НДДКР. Оскільки зараз інновації займають центральне місце в корпоративній стратегії та національних стратегіях економічного зростання, є надія, що інновації не зазнають високого спаду, як це було передбачено. Принципово пандемія не змінила того факту, що потенціал нових технологій та інновацій продовжує існувати. Очевидно, що провідні компанії та споживачі НДДКР не рекомендують відмовлятися від інтелектуальної власності та інновацій, прагнучи забезпечити конкурентоспроможність у майбутньому.

Багато провідних дослідницьких фірм у секторі інформаційних технологій мають великі грошові резерви. Цифровізація повинна зміцнити інвестиції в інновації. Фармацевтичний та біотехнологічний сектори, ще один з найбільших споживачів НДДКР, які швидше за все, матимуть зростання НДДКР. Це стимулюватиметься оновленим акцентом на НДДКР у галузі охорони здоров'я.

Інші ключові сектори, такі як транспорт, повинні будуть пристосовуватися

швидше, оскільки пошуки "чистої енергії" отримують новий інтерес. Крім того, криза COVID-19 цілком може збільшити інновації у багатьох традиційних секторах, таких як туризм, освіта та роздрібна торгівля.

Це може спричинити нововведення в тому, як організовується робота на фірмі та на індивідуальному рівні, і як організовується виробництво на місцевому та глобальному рівнях.

Розкриття вищезазначеного потенціалу зараз є вкрай важливим і вимагає державної підтримки, а також моделей співпраці та постійних інвестицій приватного сектору в інновації.

За даними Глобального індексу інновацій (Global Innovation Index), у 2020 році Україна посіла у рейтингу – 45 місце, підвищивши його на 2 позиції, що обумовлено високим коефіцієнтом інноваційної ефективності – співвідношенням отриманого результату до інноваційних ресурсів. В попередньому 2019 році, Україна зменшила його на 4 позиції, (рис. 2.19.) [114]:

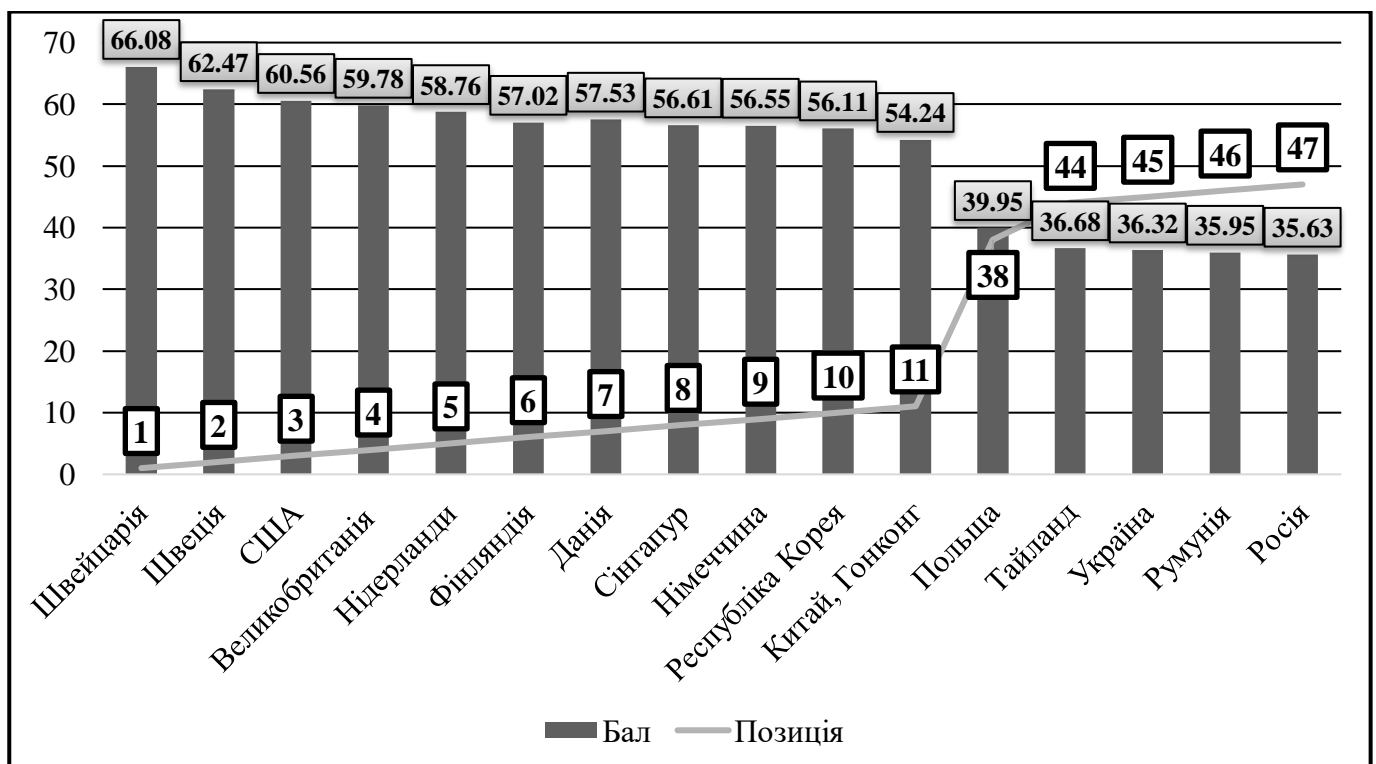


Рис. 2.19. Глобальний індекс інновацій (Global Innovation Index) в 2020 році, (позиція; бал).

Примітка. Побудовано автором за даними The Global Innovation Index 2020.

Лідирує у рейтингу в 2020 році, вже кілька років, Швейцарія, індекс якої становить 66,08 бали. Друге місце займає Швеція, другий рік поспіль зі значенням індексу 62,47. Третє місце посідає США з індексом 60,56. В десятку найбільш інноваційних країн увійшли: Велика Британія, Нідерланди, Фінляндія, Данія, Сінгапур, Німеччина. Топ-10 замикає Республіка Корея (56,11). Китай в 2019 році займав 10 місце, а в 2020 році спустився на 11 з індексом [114], (див. Рис. 2.19.).

Україна у Глобальному індексі інновацій піднялася з 50-го місця у 2017 році до 45-го місця у 2020 році, її випередив Тайланд, зайнявши 44-те місце зі значенням 36,68. Україна випередила Російську Федерацію на 3 показники в 2020 році порівняно з 2019 роком, де вони займали: Україна (47 місце), Росія (46).

Найвищі показники інноваційності Україна демонструє в освіті й науці та бізнесі. В той же час інституції та інфраструктура залишаються найменш інноваційними [114].

За дослідженнями Бостонської консалтингової групи (BCG), яка співпрацює з лідерами у бізнесі та суспільстві для вирішення найважливіших завдань та використання найбільших можливостей, було складено рейтинг найбільш інноваційних компаній.

Дослідження BCG значною мірою базується на опитуванні 2500 керівників глобальних інновацій. Вони оцінюють компанії за чотирма вимірами, а потім для розрахунку загального рейтингу беруть середнє значення нормованих балів.

Із 162 компаній, які за останні 14 років увійшли в топ-50, з них майже 30% з'явилися лише один раз, 57% з'явилися тричі, двічі. Щороку в список входять лише 8 компаній: Alphabet, Amazon, Apple, HP, IBM, Microsoft, Samsung і Toyota (див. Табл. 2.4) [114].

Компанії Apple, Alphabet, Amazon, Microsoft і Samsung, вважаються п'ятьма найбільшими інноваційними компаніями, згідно з аналізом BCG 50 найбільш інноваційних компаній 2020 року.

Компанії JD.com, Bosch, ABB, FCA, Novartis та Volvo вперше цього року приєдналися до списку 50 найкращих інноваційних компаній. Найшвидше зростання мали компанії Huawei, яка піднялась з 48-го на 6-те місце, Walmart, яка

піднялась з 42-го на 13-те місце, HP з 44-го на 15-те місце і Dell з 41-го на 20-те місце. Ключовою ідеєю найбільш інноваційних компаній BCG 2020 року є збільшувати свої інвестиції в інновації під час економічних спадів. BCG виявила, що компанії, які проводять послідовну, цілеспрямовану інноваційну стратегію, перевищують довгострокову ефективність, виходячи з фінансової кризи швидше, ніж конкуренти у своїй галузі.

Таблиця 2.4

Топ-50 ТНК-лідерів за витратами на НДДКР в 2020 році

№	Компанія	№	Компанія	№	Компанія	№	Компанія	№	Компанія
1	Apple	11	Tesla	21	Siemens	31	JD.com	41	Toyota
2	Alphabet	12	Cisco	22	Target	32	Volkswagen	42	Nestlé
3	Amazon	13	Walmart	23	Philips	33	Bosch	43	ABB
4	Microsoft	14	Tencent	24	Xiaomi	34	Airbus	44	3M
5	Samsung	15	HP	25	Oracle	35	Salesforce	45	Unilever
6	Huawei	16	Nike	26	Johnson & Johnson	36	JPMorgan Chase	46	FCA
7	Alibaba	17	Netflix	27	SAP	37	Uber	47	Novartis
8	IBM	18	LG Electronics	28	Adidas	38	Bayer	48	Coca-Cola
9	Sony	19	Intel	29	Hitachi	39	Procter & Gamble	49	Volvo
10	Facebook	20	Dell	30	Costco	40	Royal Dutch Shell	50	McDonald's

Примітка. Побудовано автором за даними Boston Consulting Group 2020.

Видання Fast Company має щорічний рейтинг 50-ти найбільш інноваційних компаній у світі. У щорічному списку найбільш інноваційних компаній у світі вони відзначають неоднорідну тенденцію, щодо роботи компаній, через пандемію COVID-19 [94].

Компанії по всьому світу, в різних галузях, в 2020 році, зіштовхнулися з різними проблемами. Деякі компанії пристосувалися до кризи. Такі як, біотехнологічні фірми, виробники вакцини РНК (Pfizer-BioNTech та Moderna), забудовники нерухомості, що створюють високоякісне житло за доступними цінами (Stablegold Hospitality), 50 найбільш інноваційних компаній світу орієнтуються на суспільство, яке зазнало впливу COVID-19.

Багато з них стали новаторами бізнес-моделей, які зараз прискорюються: наприклад, Peloton та Zwift займаються фітнесом вдома в нових напрямках. Інші займаються онлайн подорожами (SpaceX, Hirsamp). Щоб визначити топ-50 в цьому році, редактори та репортери Fast Company, склали списки 10 найкращих компаній за галузями, які використовують творче вирішення проблем та безстрашність в умовах кризи.

Цього року проблема COVID-19 зайняла центральне місце, стимулюючи біотехнологічні компанії у рейтингу, розробити тести та вакцини в рекордні терміни. ПШ для відкриття ліків, одноклітинної геноміки, препаратів на основі РНК та виробництва на біологічній основі були новими важливими напрямками для інновацій.

У таблиці 2.5 представлено топ-10 найбільш інноваційних компаній у світі, за версією Fast Company. Два перших місця у займають компанії з виготовлення вакцини проти COVID-19 [94].

Таблиця 2.5

Найбільш інноваційні компанії світу в 2020 році за версією Fast Company

Компанія	Країна	Галузь
Moderna	США	Біотехнології
Pfizer-BioNTech	США, Німеччина	Біотехнології
Shopify	США	Роздрібна торгівля
SpaceX	США	Будівництво космічного транспорту
SpringHill Company	США	Маркетингова та розважальна
Epic Games	США	Розробка відеоігор
Netflix	США	Провайдер медійних послуг
Tock	США	Онлайн платформа замовлень, бронювання
Microsoft	США	Програмне забезпечення
Graphika	США	Аналітика

Примітка. Складено автором за даними видання Fast Company.2021.

Топ-50 очолює Pfizer-BioNTech, за те, що вони перші вийшли на ринок з ефективною вакциною проти COVID-19. Компанія, що виробляє ліки, Pfizer та німецький партнер-виробник BioNTech зуміли доставити вакцину COVID-19 у

рекордні терміни, отримавши дозвіл на надзвичайне використання FDA та розподіливши мільйони доз менше ніж за рік. після того, як генетична послідовність COVID-19 була вперше отримана. Перша вакцина Pfizer COVID-19 була ефективною на 95% після двох доз у випробуваннях.

Також перше місце займає компанія Moderna, вакцина якої, після двох доз виявилася ефективною на 94% і може зберігатися в звичайному холодильнику або морозильній камері, стала другою у своєму роді, яка отримала дозвіл FDA.

Третє місце посіла компанія, що займається роздрібною торгівлею. Shopify допоміг дрібним роздрібним магазинам боротися з наслідками пандемії, швидко застосувавши інструменти, які дозволили цим компаніям розпочати онлайн-операції, перетворивши свої торгові точки на магазини електронної комерції.

Потім Shopify виділив місцеві магазини у своєму додатку Shop, що дозволить користувачам, які зазвичай роблять покупки в Інтернеті, підтримувати свою місцеву економіку. Він завершив рік партнерством, яке дозволяє магазинам приймати платежі через Alipay. У четвертому кварталі валова вартість товарів на Shopify становила 41,1 млрд. дол. США, збільшившись її на 99% у порівнянні з попереднім роком, а дохід компанії за 2020 рік зріс на 86%, до 2,93 млрд. дол. США.

Дослідження показали, що компанії, які збільшують своє інвестування в інновації під час економічних спадів, покращують свої фінансові показники в довгостроковій перспективі. Але для успішного здійснення цього потрібно розробити чітку інноваційну стратегію та підтримати її відповідними інвестиціями.

Таким чином, проведений теоретичний аналіз дослідження процесу інвестування в інновації ТНК дозволив дійти до висновку, що інновації для ТНК – це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на отримання прибутку корпораціями.

Рушійною силою глобалізаційних процесів виступають ТНК, які відіграють важливу роль у світових НДДКР та поширенні інновацій. ТНК займають домінуючу позицію не тільки у виробництві та експорті, але й в торгівлі патентами і ліцензіями, зосереджуючи основну частину науково-технічних досягнень і передового виробничого досвіду.

Висновки до розділу 2

На сьогодні, транснаціоналізація бізнес–діяльності досягнула свого найвищого рівня, охопивши практично усі країни світу та усі фази суспільного відтворення на галузевому та територіально-регіональному рівнях, що дає підстави стверджувати про її глобальний характер. У процесі міжнародної інвестиційної діяльності ТНК, сьогодні, виступають в ролі найбільшого світового інвестора.

Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загального експорту товарів і послуг. Найбільш потужні ТНК розташовані у КНР, США, ЄС та Японії. Проте все більшого розвитку набувають ТНК нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика, що зумовлено впровадженням ними стратегії застосування конкурентних переваг.

Введені обмеження для боротьби з пандемією мали значний негативний вплив на діяльність ТНК і в той самий час сприяли розвитку цифрової форми глобалізації.

В умовах прискореного розвитку «нової економіки» і сучасного етапу інформаційного суспільства однією із ключових функціональних конкурентних стратегій ТНК є стратегія використання найважливішого нематеріального активу – інновацій. Ефективне використання інноваційного чинника стає одним з основних конкурентних переваг ТНК у XXI столітті.

Оскільки зараз інновації займають центральне місце в корпоративній стратегії та національних стратегіях економічного зростання, є надія, що інновації не зазнають високого спаду, як це було передбачено. Принципово пандемія не змінила того факту, що потенціал нових технологій та інновацій продовжує існувати. Очевидно, що провідні компанії та споживачі НДДКР не рекомендують відмовлятися від інтелектуальної власності та інновацій, прагнучи забезпечити конкурентоспроможність у майбутньому.

РОЗДІЛ 3

ПРОБЛЕМИ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ПАНДЕМІЇ COVID-19

3.1. Роль транснаціонального бізнесу в економічному розвитку України

В умовах глобалізаційних тенденцій сьогодення транснаціональні корпорації складають основу економік найрозвиненіших країн світу, більше того, вони є наймогутнішими суб'єктами світового господарства.

Економічна діяльність таких компаній прямо впливає на розвиток економіки країни (як країни базування материнської компанії, так і країн, де розміщені філії). Це зумовлює необхідність комплексного аналізу та оцінки всіх аспектів їх функціонування та дозволяє вибірково стимулювати чи обмежувати можливості використання ТНК відповідних стратегій для досягнення бажаного макроекономічного ефекту відповідно до стратегічних пріоритетів держави.

Глобальні процеси в межах світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують транснаціональні корпорації. На сьогоднішні тема взаємин держави із ТНК для України є досить актуальною, оскільки інтегруючи до світового співтовариства, нашій державі потрібно зайняти певну позицію та виробити механізм взаємодії. Також, інвестиції ТНК можуть слугувати джерелом заповнення дефіциту зведеного платіжного балансу України, який постійно зростає.

В Україні функціонують іноземні ТНК, які з'явилися на початку 90-х років. Перш за все вони спрямували діяльність на головні сегменти ринку: товари повсякденного попиту, продукти харчування, бензин, тютюнові вироби, де позиції національних виробників були найбільш слабкими. У період перерозподілу капіталу в Україну вітчизняний бізнес практично віддав іноземцям тютюнову промисловість, частину ринку безалкогольної продукції, пива, ринок реклами, телекомунікацій.

ТНК умовно розділилися щодо місцевого бізнесу на дві великі групи: компанії, які не мають достатньо реальних конкурентів серед місцевої

промисловості, і корпорації, чиї інтереси прямо торкаються багатьох українських підприємств.

Але реально конкурують між собою лише українські виробники, в той час як позиції транснаціональних корпорацій на ринку в більшості випадків залишаються непорушними. По-перше, ТНК можуть собі дозволити нести збитки в окремо взятому регіоні за рахунок компенсації зростання доходів в інших іноземних філіях. По-друге, транснаціональні корпорації забезпечують собі потужний юридичний і політичний імунітет проти особливостей ведення бізнесу в Україні. По-третє, у них безперечні переваги в маркетингу і величезні рекламні можливості. Найчастіше українські компанії лише копіюють у конкурентів зі світовим ім'ям оригінальні ідеї з просування товару. Вітчизняні акціонерні товариства не відповідають рівню публічних корпорацій розвинутих країн світу, які характеризуються високим рівнем прозорості та узгодження інтересів усіх учасників корпоративного управління. Натомість вони характеризуються низьким рівнем участі представників інституційних інвесторів в органах управління.

Виходячи на український ринок, діяльність ТНК підпадає під регулювання таких законів України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про підприємництво», «Про інвестиційну діяльність», «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій», «Про оподаткування прибутку підприємств» «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про режим іноземного інвестування». Проте в цьому переліку відсутній закон, який би регулював саме діяльність ТНК на території України.

Створення такого спеціального закону надзвичайно важливе, оскільки перелічені закони регулюють діяльність ТНК лише опосередковано. Більше того, в них відсутня норма-дифініція поняття «ТНК», «дочірнє підприємство ТНК», «філія ТНК», що, у свою чергу, унеможлиблює проведення якісного статистичного аналізу наслідків діяльності на території України, оскільки серед статистичних даних зазначені поняття не позиціонуються як окремі елементи.

Таким чином, потребує розробки законодавчий акт, який би визначав чіткі правила поведінки ТНК на території України, враховував особливості розвитку

секторів промисловості, тобто зазначав ті, що потребують іноземних капіталовкладень, та ті, для яких слід обмежити обсяг іноземних інвестицій. При цьому важливим є також встановлення таких норм регулювання діяльності ТНК, які б не заважали розвитку інвестиційного клімату в Україні. Крім того, враховуючи той факт, що в Україні, на жаль, найголовнішими факторами, що заважають веденню бізнесу, за даними глобального Індексу конкурентоспроможності (ВЕФ), є: корупція, політична нестабільність, доступ до фінансування, урядова нестабільність, урядова бюрократія, інфляція, ставки податків та податкова політика, то правила поведінки для ТНК мають бути чіткими та простими, як і система їх оподаткування. Серед проблем законодавчого регулювання діяльності ТНК також слід відзначити характер статистичної звітності, яка відзначається вченими як неефективна у зв'язку тим, що статистичні дані щодо показників зовнішньої торгівлі, розроблені в Україні, значно відрізняються від аналогічних показників, що наводяться її зарубіжними партнерами, в тому числі ТНК. Тому, також важливими завданнями є вдосконалення національної системи статистичної звітності, розробка та впровадження системи узгоджених показників щодо діяльності ТНК в Україні.

Тому, стратегічне завдання держави повинно полягати у сприянні концентрації фінансового, промислового й інтелектуального капіталу на пріоритетних напрямках та створенні конкурентоздатних фінансово-промислових корпорацій — національних економічних лідерів. Таким чином, проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні. Крім цього, саме від готовності до здійснення макроекономічних реформ в країні залежить її сприйняття в світі, що також є важливим аргументом для стимулювання припливу іноземного капіталу в Україну.

Глобальні процеси в межах світового ринку зачіпають різні галузі, де домінують транснаціональні корпорації. На сьогоднішній день тема взаємин держави із ТНК для України є досить актуальною, оскільки інтегруючи до світового співтовариства, нашій державі потрібно зайняти певну позицію та виробити механізм взаємодії. При виході на новий ринок ТНК потрібно розробити ряд

стратегій, які забезпечать мінімізацію ризиків компанії на зовнішньому ринку, а також дозволять зайняти значну частку ринку, що є однією з передумов отримання очікуваного прибутку. Для формування стратегії ТНК необхідно враховувати можливості внутрішнього середовища компанії та загрози, що існують у зовнішньому середовищі діяльності. Основним завданням, що вирішується при розробці стратегії, є забезпеченість узгодженості між цілями корпорації і наявними ресурсами.

Стратегії міжнародних корпорацій, які здійснюють свою діяльність на ринку України, можна умовно поділити на три групи [71, с. 60].

Перший тип стратегії є характерним для корпорацій, що виготовляють товари внутрішнього споживання та операторів на ринку зв'язку. Це McDonald's, Coca-Cola, Philip Morris та Kraft. Метою цієї стратегії є збільшення прибутку корпорації.

Метою другого типу стратегії є поглинання значного обсягу нового ринку. До компаній, які використовують цей тип стратегії виходу на ринок України, належать великі компанії-трейдери, що будують переробні заводи і торговці сільськогосподарською продукцією. Третій тип стратегії використовують компанії, які добре обізнані з Специфікою функціонування ринку України. Такі компанії в основному мають російське походження, що пояснюється, насамперед, фактом існування географічної спеціалізації [56, с. 84].

В Україні функціонують іноземні ТНК, які з'явилися на початку 90-х років. Перш за все вони направили діяльність в головні сегменти ринку – товари повсякденного попиту, продукти харчування, бензин, тютюнові вироби, де позиції національних виробників були найбільш слабкими. У період перерозподілу капіталу в Україну вітчизняний бізнес практично віддав іноземцям тютюнову промисловість, частину ринку безалкогольної продукції, пива, ринок реклами, телекомунікацій.

Серед найвідоміших ТНК, що відкрили дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні, слід відзначити шведсько-швейцарський концерн ASEA – Brown Boveri (ABB) в електротехнічній галузі, SKF – у машинобудуванні, Tetra-pak – пакувальний, Procter & Gambel, Unilever, Dow Chemical Company – у хімічній, «Лукойл» – у нафтопереробній, Damen Shipyards – судно-будівництві.

Значний іноземний капітал прийшов у країну саме через інвестиції з боку ТНК. Дані щодо вкладання інвестицій найбільшими транснаціональними інвесторами в Україну наведено у табл. 3.1 [72]:

Таблиця 3.1

Найбільші інвестори серед ТНК у промисловість України

Інвестор	Країна	Сфера вкладення капіталу	Сума, млн. дол. США
Pepsi Co	США	Виробництво безалкогольних напоїв, мережа ресторанів Pizza	250
Компанія «Київстар GSM»		Телекомунікації. Роумінг більшості міст та автомагістралей України	240
Coca Cola	США	«Кока Кола Аматіл Україна» (виробництво безалкогольних напоїв)	230
Компанія McDonald's	США	Заклади харчування, розширення власної мережі ресторанів швидкого обслуговування	100
Компанія Cargill	США	Харчова промисловість, сільське господарство, торгівля. У 2000 р. розпочав роботу завод із виробництва олії потужністю 300 т. с	85
Корпорація Nestle	Швейцарія	Кондитерська промисловість	41
Компанія Sun INBEW	Бельгія	Пивоварна промисловість	40
BAT Industries PLC	Велика Британія	Контрольний пакет акцій тютюнової фабрики в Прилуках, модернізація виробництва сигарет	35
Компанія Kraft Jacobs Suchard	США	Харчова промисловість, виробництво кондитерських виробів	20
Otis Elevator Ins	США	UkrOtis (виробництво та обслуговування ліфтів)	17
Tetra Laval	Швеція	Tetrapack Kiev (виробництво упаковки для харчових продуктів)	7,6
Siemens AG	Німеччина	MTM Telecom (виробництво комунікаційного обладнання)	5,8

Примітка. Складено автором за даними за рейтингу рейтинг Forbes Топ-100 найбільших компаній України.

У тютюновій промисловості домінують інвестиції відомих американських та британських ТНК Reynolds, Philip Morris Inc., British American Tobacco, в пивоварінні – інвестиції консорціуму скандинавських фірм Balticbeverage Holding, бельгійської ТНК Interbrue. У харчовій індустрії функціонують дочірні підприємства ТНК Kraft Jacobs, Nestle, Coca-Cola, Cargill.

В Україні найбільшими ТНК, які вклали значні фінансові ресурси, є Pepsi Cola з обсягом інвестиційних коштів – 250 млн. дол. США, «Київстар GSM» – 240 млн. дол. США, Coca-Cola – 230 млн. дол. США та ін. Лідуючі позиції займають такі корпорації, як McDonald's, Nestle SA., British American Tobacco та ін. [90, с.40]

Загалом Україна як промислова держава транснаціональним компаніям не цікава. Такий висновок можна зробити за результатами аналізу переліку ТНК, представлених на вітчизняному ринку (Siemens, Volkswagen, Deutsche Telecom, Sony, Panasonic, TNK-BP, Coca-Cola, Cargill, Carlsberg, Sun Interbrew, Kraft Foods, Nestle, Phillip Morris, Reemstma, McDonalds, Metro Cash&Carry, Billa, DHL, Samsung, Toyota, Nokia, HP, British American Tobacco, ING Paribas, Erste Bank, Raiffeisen Bank та ін.). Такі промислові концерни, як ExxonMobil, General Electric, Westinghouse та ін. на українському ринку відсутні.

Журнал Forbes склав рейтинг найбільших компаній країни, які є основою української економіки та оцінює не тільки обсяг виручки, а й прибуток компаній. За даними Forbes Україна рейтингу ТОП-100 компаній, Сукупний річний дохід 100 найбільших приватних компаній України – 2,15 трлн. грн. та становить 54% від українського ВВП і приблизно дорівнює двомісячному обсягу продажів Walmart, світового ритейлера номер один. Водночас це більш ніж утричі перевищує виручку 100 найбільших держпідприємств, найкрупнішими з яких залишаються «Нафтогаз України» і «Укрзалізниця» [101].

Нова економіка робить тільки перші кроки по списку: у ньому дві аутсорсингові ІТ-компанії. Сотня найбільших компаній збільшила свій виторг на 3%, проте це зростання має умовний характер. Без урахування багаторазового зростання виручки низки компаній паливно-енергетичного комплексу, які наростили її завдяки анбандлінгу або відновлення трейдингу, динаміка й узагалі негативна. Найбільшу частку виторгу, понад 40%, втратили газовидобувні «Укрнафтобуріння» і Burisma.

В абсолютних же цифрах більше за всіх недорахувалися «Метінвест» (45 млрд. грн.), DTEK Energy (14 млрд. грн.) і «Запоріжсталь» (13 млрд. грн.). Усі три компанії входять у сферу впливу Ріната Ахметова. Компанії першої сотні

відзвітували про приблизно 94 млрд. грн. річного прибутку.

Найбільші компанії – це не лише гроші. У них працює близько 665 000 осіб. Це 4% зайнятого населення і 9% середньооблікової чисельності штатних працівників у країні в 2020 році.

До списку не увійшли банки, компанії з чисельністю працівників менше 50 та часткою державної власності, що перевищує 75%. Для компаній надано консолідовану звітність (за наявності такої). Для компаній, що не публікують консолідованої звітності, надано оцінку, розраховану на основі звітності окремих підприємств. Для компаній, що не складають консолідованої звітності та мають значну долю операцій з пов'язаними особами, надано звітність найбільшої за виторгом компанії групи.

Отже, варто виділити Топ–20 компаній, що відіграють найважливішу роль в економіці України, (табл. 3.2) [101]:

Таблиця 3.2

Топ–20 компаній, найбільших приватних компаній України
згідно рейтингу ТОП–100 компаній 2020 року

№	Компанія	Виручка (млрд грн)	Прибуток/ Збиток (млн грн)	Сфера	К-сть працівників	Власник
1	2	3	4	5	6	7
1	ТОВ "Метінвест Холдинг"	278,0	8800	Металургія	80 000	Р. Ахметов, В. Новинський
2	ТОВ "АТБ– Маркет"	104,9	4400	Ритейл	49 259	Г. Буткевич, Є.Єрмаков, В.Карач ун
3	ТОВ "Кернел– трейд"	93,0	3200	АПК	12 500	Андрій Веревський
4	Fozzy Group	78,2	(5)	Ритейл	55 000	В. Костельман, О. Сотников, Р. Чигир
5	DTEK Energy	76,8	1800	ПЕК	44 000	Р. Ахметов,
6	ПрАТ "АрселорМіт тал Кривий Ріг"	62,4	(2300)	Металургія	19 700	Лакшмі Міттал (Індія)

Продовження таблиці 3.2

1	2	3	4	5	6	7
7	МХП	53,1	5600	АПК	28 000	Ю. Косюк
8	ТЕДІС Україна	49,7	356	Оптова торгівля	2 321	Б.Кауфман,Р.Дак- сбері, Фенхальц (Великобританія)
9	ПАТ ЗМК "Запоріжстал ь"	46,5	(4300)	Металургія	12 200	Метінвест, Р. Ахметов, В. Новинський
10	ТОВ "Епіцентр К"	45,7	3700	Ритейл	25 325	О. Геріга, Г. Геріга
11	Концерн Галнафтогаз ОККО	41,1	2700	ПЕК, ритейл	28 000	Віталій Антонов, ЄБРР
12	Ferrexpo	38,9	10400	Металургія	9 000	К. Жеваго
13	Укртатнафта	37,3	326	ПЕК	3 969	І. Коломойський Г. Боголюбов
14	БадМ	35,5	2900	Оптова торгівля, фарма	2 799	О. Дитятковський, О. Суходольський
15	Оптіма-Фарм	31,2	256	Оптова торгівля, фарма	2 420	Б. Губський
16	Interpipe	29,0	21400	Металургія	11 000	В. Пінчук
17	ПАТ "Укрнафта"	28,2	(4100)	ПЕК	21 171	Держава, І. Коломойський, Г. Боголюбов
18	Нібулон	27,7	1400	агро	6 164	О. Вадатурський
19	WOG	27,7	3	ПЕК, ритейл	7 000	Р. Єремєєв, С. Єремєєва, С. Івахів, С.Лагур
20	Міжнародні авіалінії України	26,9	1600	транспорт	1 600	А. Майберг, І. Коломойський, П. Овчаренко

Примітка. Складено автором за даними за даними рейтингу Forbes Топ-100 найбільших компаній України

Найбільша українська компанія – ТОВ "Метінвест Холдинг" в 2020 році отримала 278,0 млрд грн, чистий прибуток становив 8,8млрд грн. Залежність від зовнішньої кон'юнктури позначилася на прибутковості «Метінвесту». Його металургійні підрозділи згенерували мільярдні збитки. Підсолодили пігулку хороші результати гірничо-збагачувальних комбінатів. Показник EBITDA холдингу скоротилася на 52%, до 1,2 млрд. дол. США.

У першій половині 2020 року негативний тренд посилювався: EBITDA знизилася

на 20%, до 715 млн. дол. США, виручка – на 15%, до 4,97 млрд. дол. США. У липні Риженков заявив про стабілізацію ситуації. Холдинг розраховує на відновлення попиту на світовому ринку сталі – у першу чергу завдяки програмам стимулювання, які ухвалені владою Китаю, США і Євросоюзом.

HR-машина групи «Метінвест» працює з 80 000 співробітників у двох десятках країн. Найбільше працівників в Україні – на підприємствах в Авдіївці, Запоріжжі, Маріуполі та Кривому Розі. Відтік кадрів за кордон змушує компанію Ріната Ахметова боротися за залучення й утримання персоналу. У всіх містах присутності «Метінвест» відкрив Центри кар'єри, які працюють за принципом єдиного вікна. Якщо раніше працевлаштування на підприємства займало майже місяць, то нині тиждень.

Для мотивації співробітників у компанії розробили кар'єрні маршрути – типові схеми зростання до керівника за 11 кар'єрними напрямками. Працівники можуть «рости» не лише вгору, а й «у бік», працюючи в Італії, США та Болгарії, де представлений «Метінвест». Компанія оплачує ПЛР-тестування та лікування COVID-19.

Друге місце ТОВ "АТБ–Маркет. Ця дисконтна мережа гіпермаркетів в 2020 році отримала 104,9 млрд грн доходу і 4,4 млрд грн прибутку. Компанія належить Геннадію Буткевичу, Євгену Єрмакову та Віктору Карачуну. До складу корпорації входить роздрібна мережа "АТБ–маркет", кондитерська фабрика "Квітень" (ТМ Bravissimo, "Квітень" та Biscuits Collection), м'ясна фабрика "Фаворит Плюс" (ТМ "Добров", "М'ясна лавка" та "Ковбасний ряд") [101].

Замикає трійку найбільших компаній України – ТОВ "Кернел–трейд". Найбільша аграрна компанія України з 2016 року інвестувала близько 2,5 млн. дол. США у проєкт метеомоніторингу і точного землеробства, після чого виклала свої напрацювання у відкритий доступ на платформі Open Agribusiness. Тепер будь-яке аграрне господарство може подивитися, як працює Kernel, і приміряти його технології на себе.

Засновник компанії Андрій Веревський, вибудовує екосистему, в якій фермерські господарства зможуть заробляти разом з Kernel більше, ніж окремо.

Такий підхід дає результати. У 2019/2020 маркетинговому році Kernel збільшив експорт пшениці на 30%, до 8 млн тонн.

Kernel запустив пілотний проєкт із запилення полів соняшнику та ріпаку бджолами і запросив бджолярів вести бізнес у місцях своєї присутності. Проєкт убиває двох зайців: підвищує врожайність на полях і генерує «побічний» продукт – мед. У перспективі напрям може перерости для Kernel у новий бізнес.

Компанія з найбільшим земельним банком в Україні – 514 000 га – нечасто звертається по зовнішню допомогу в пошуку кадрів. Орієнтовно 60% менеджерських позицій займають співробітники, які виросли в Kernel. Кар’єрне зростання досягається шляхом навчання всередині компанії. Крім класичних тренінгів і семінарів, Kernel запустив внутрішню освітню платформу. Керівникам напрямів група оплачує навчання на MBA.

Під час карантину, який припав на посівну, холдинг зберіг безперервність роботи. Для працівників у полях створили додаткові зміни та ротацію робочих груп. Не задіяні у виробництві підрозділи перейшли на дистанційну роботу. Офісний персонал Kernel половину робочого часу проводить удома, і переглядати цей режим компанія не збирається.

В десятку найбільших компаній входять ритейл "Fozzy Group", виручка якого становить 78, 2 млрд. грн, метзавод ПрАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", найбільший в Україні виробник курятини "МХП", дистриб’ютор тютюнових виробів «ТЕДІС Україна», останній великий виробник мартенівської сталі у світі ПАТ ЗМК "Запоріжсталь"

Замикає ТОП–10 компанія, будівельний гіпермаркет ТОВ "Епіцентр К", з прибутком в 3,7 млрд. грн.

Найбільше у першій сотні компаній паливно-енергетичного комплексу – 23. В списку 12 металургійних та 11 аграрних компаній. Торговий бізнес представлений 13 компаніями, які займаються оптовою торгівлею, і 21 ритейлером. Також входять компанії, що надають транспортні послуги, послуги зв’язку, поштові та інші.

Тобто, більше двох третин економіки України це: видобуток та імпорт вуглеводнів, виробництво залізної руди і виплака сталі, вирощування зернових та

олійних і експорт цих продуктів в треті країни (рис. 3.1.) [101]:

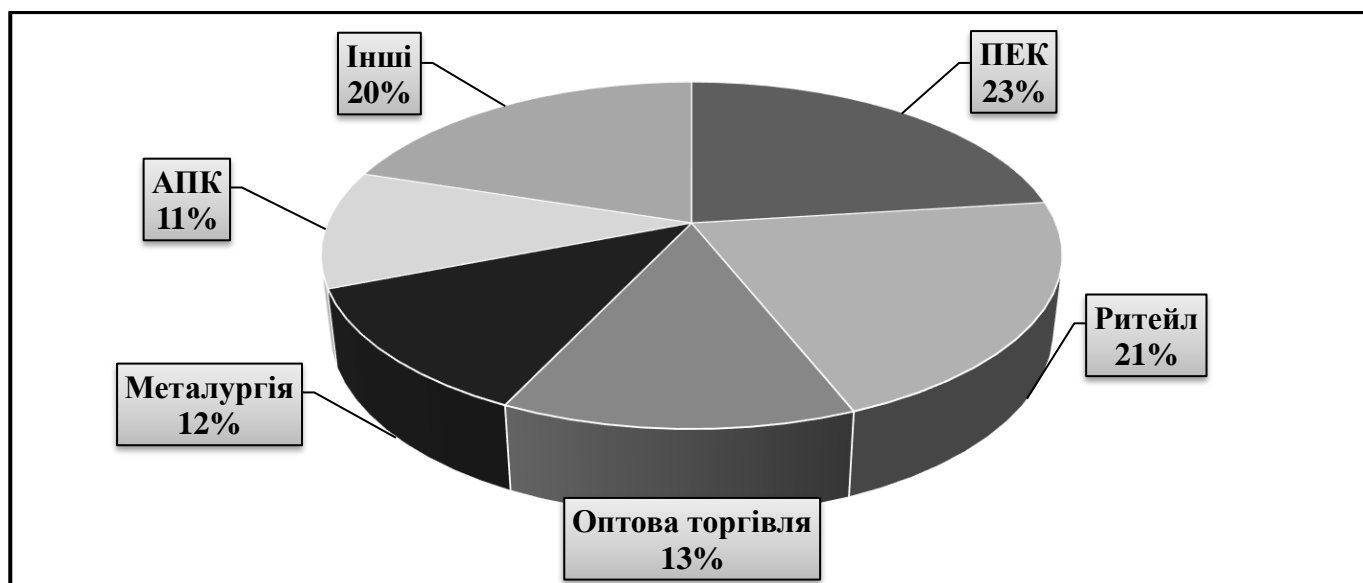


Рис. 3. 1. Розподіл за сферою діяльності даними рейтингу Forbes Топ–100 найбільших приватних компаній України в 2020 році, (%).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу Forbes Топ–100 найбільших приватних компаній України.

Через таку структуру економіки Україна залежить від коливань цін на сировину на світових ринках. Працює це так: ціни на руду і зерно ростуть – наша країна отримує більше валюти, курс гривні зміцнюється, закупка імпортних енергоносіїв і обслуговування зовнішніх боргів обходиться дешевше.

Але якщо ціни на руду і зерно падають, то відбувається зворотній процес. Саме через низьку диверсифікацію економіки Україна сильніше потерпає від світових економічних криз, ніж розвинені індустріальні країни, які спеціалізуються на експорті машинобудування і високотехнологічної продукції.

Аналізуючи даний рейтинг Forbes, можна констатувати, що більшість компаній, які відіграють найважливішу роль в економіці України функціонують у галузі – енергетики та металургії, також топові місяця займають компанії сфери продажі, хоча за останні три роки в Україні відбулася маса подій, які вплинули на економіку країни: девальвація гривні, анексія Криму, війна на сході, втрата російського ринку, політичні та економічні фактори.

Якщо винести за дужки Interpipe, 21-мільярдний прибуток якого повністю пояснюється успішним списанням боргів, найбільший прибуток отримали металурги – Ferrexpo (10 млрд. грн.), «Метінвест», Південний ГЗК (по 9 млрд. грн) – і телеком-оператор «Київстар» (9 млрд. грн) (рис.3.2.) [101]:

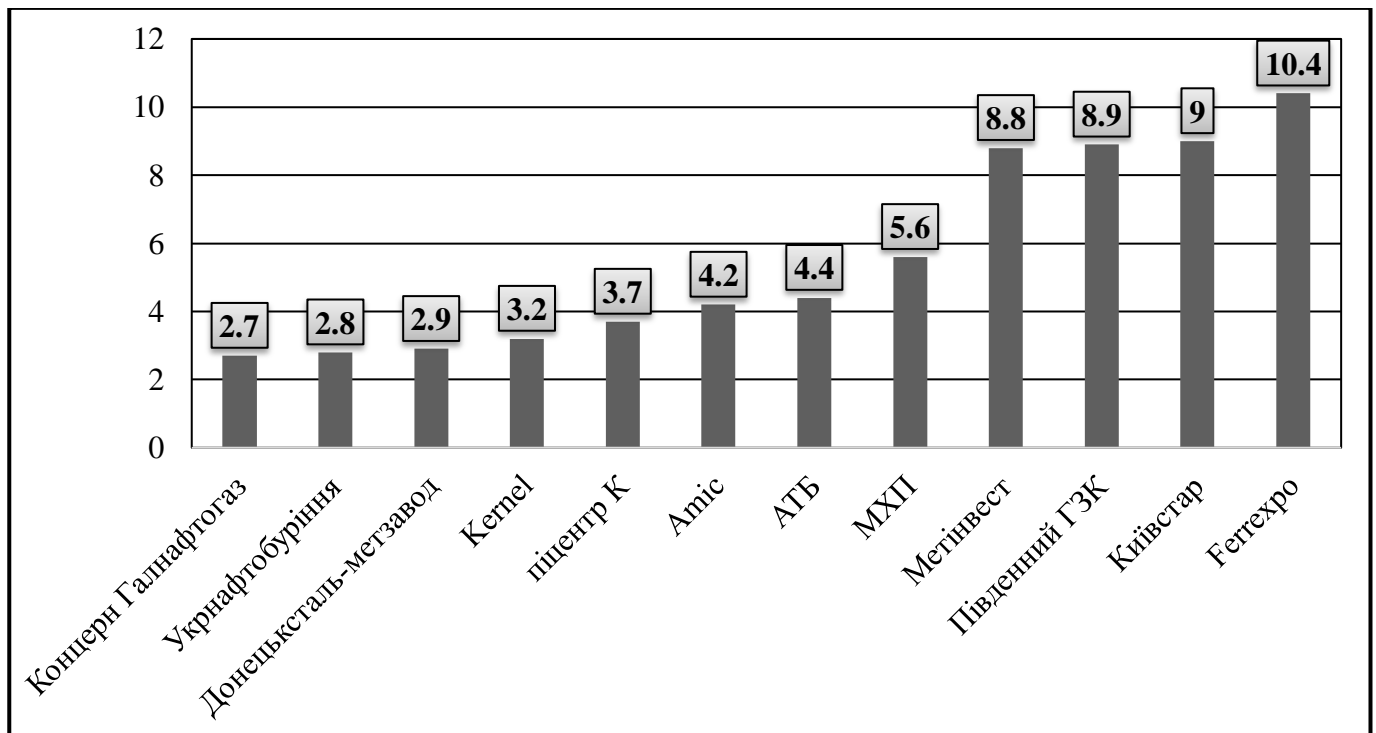


Рис. 3.2. Найприбутковіші компанії України в 2020 році, (млрд. грн.).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу Forbes Top–100 найбільших компаній України.

За останні пів року акції гірничодобувної групи Ferrexpo помітно зросли в ціні. Літнє підвищення світових цін на руду дало змогу першій українській компанії, яка провела IPO на Лондонській фондовій біржі, досягти капіталізації 1,3 млрд дол. США. Голова ради директорів Стів Лукас, позитивно оцінював її роботу: зниження цін на сировину в лютому – квітні вдалося компенсувати збільшенням обсягів виробництва. Завдяки зростанню продажів на 22%, до 6,1 млн тонн, піврічний виторг знизився лише на 1,4%, до 776 млн. дол. США. Прибуток скоротився істотніше – на 7,6%, до 250 млн. дол. США. Зниження рентабельності спричинили 50-відсоткове збільшення ренти за користування залізородними родовищами та скасування пільг з податку на прибуток [101].

У другому кварталі 2020 року «Київстар» отримав найбільшу серед конкурентів виручку (6 млрд грн) і маржинальність EBITDA (67,8%). Але прибутку ніколи не буває забагато: у 2022 році доведеться розщедритися на частоти та ліцензії у стандарті 5G.

Третьою найприбутковішою компанією є "Південний ГЗК". Щоб уникнути ризику санкцій з боку України та США, бенефіціари Південного ГЗК щосили намагаються приховати російський слід у структурі власності одного з основних українських виробників залізорудної сировини. Один із власників ПГЗК, британська Lanebrook, повністю вийшла з переліку акціонерів групи «Євраз» Романа Абрамовича і партнерів.

Тим часом гірничорудна компанія набирає обертів. Рентабельність ПГЗК за чистим прибутком останніми роками не опускається нижче 33%, що дозволяє запланувати до 3 млрд грн інвестицій. Попри кризу за сім місяців року в кар'єрі площею 570 га і глибиною 360 м компанія видобула 7,4 млн тонн залізної руди, що на 1,2% вище за минулорічний показник [101].

Сталеливарні підприємства очолюють і список найбільш збиткових компаній: Дніпровський меткомбінат отримав 15 млрд. грн. збитку, «Запоріжсталь» – понад 4 млрд грн. (рис. 3.3.) [101].

Найбільш збитковою компанією України є Дніпровський металургійний комбінат, який показав 15 млрд грн збитку. Останній раз прибуток за підсумками року меткомбінат з Кам'янського отримував 12 років тому. До 2020-го непокритий збиток перевалив за 70 млрд грн і перевищив вартість усіх активів підприємства. ДМК, який з 2003 року перебуває у власності Індустріального союзу Донбасу, пояснює свої проблеми чим завгодно, але не власною неефективністю.

Наприклад, високими тарифами «Укрзалізниці», дорожнечою електроенергії, зростанням ренти на видобуток залізної руди. У травні 2019-го на ДМК почалася процедура банкрутства. Серед основних кредиторів – «Метінвест» Ріната Ахметова, якому ДМК заборгував 20,7 млрд грн. Загалом власники боргів претендують на відшкодування 130 млрд грн. Суд поки що визнав 87 млрд грн.

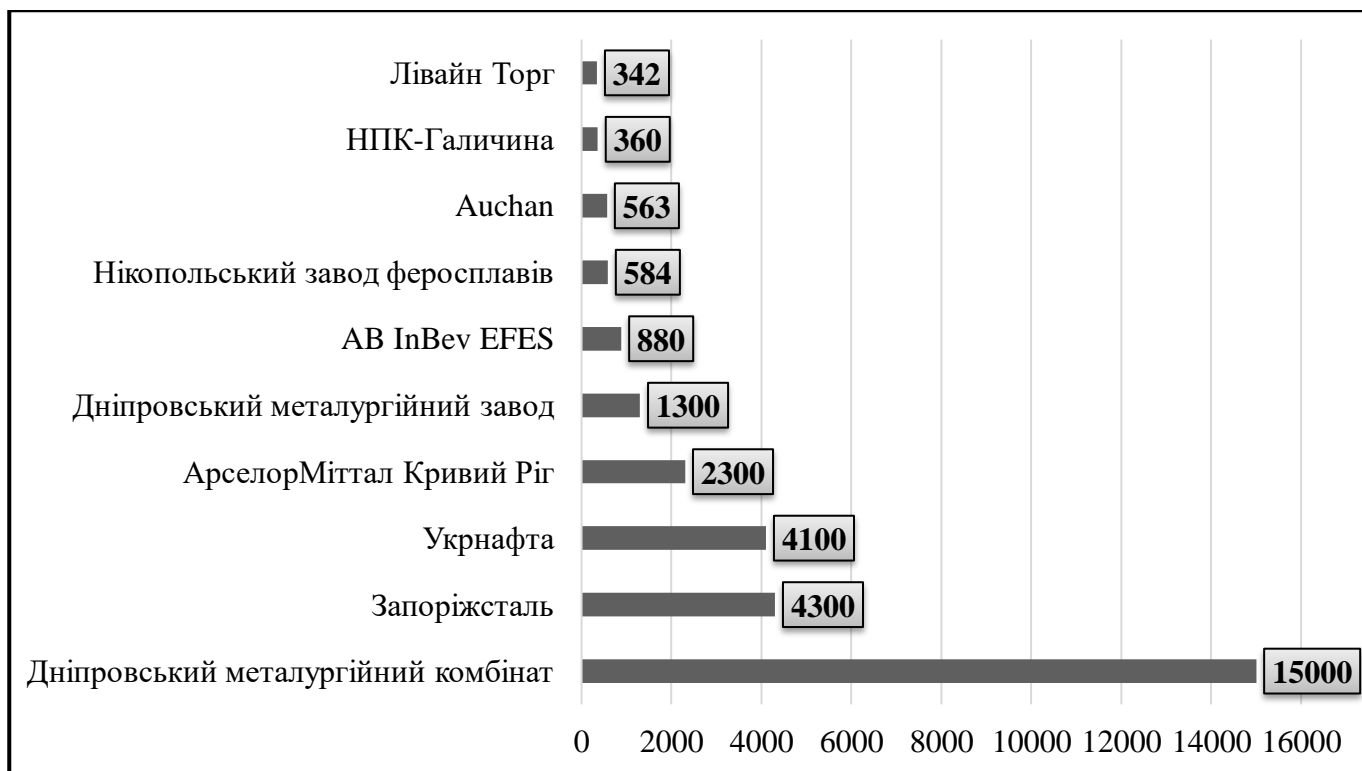


Рис. 3.3. Найбільш збиткові компанії України в 2020 році, (млн грн.).

Примітка. Побудовано автором за даними рейтингу Forbes Топ–100 найбільших компаній України.

Найбільша нафтовидобувна компанія країни котрий рік намагається вибратися з пастки, в яку її загнали міноритарні акціонери. «Укрнафта» не в змозі розплатитися з податковим боргом, який був накопичений лояльним до Ігоря Коломойського менеджментом у 2014–2015 роках. До середини 2020 року заборгованість перед держбюджетом із усіма пенями й штрафами досягла 30,5 млрд грн. Необхідність виплачувати штрафи і тримати під них великі резерви стала основною причиною 4,1 млрд грн збитку «Укрнафти». Компанія стагнує з 2013 року, демонструючи середньорічне падіння видобутку в 4,7%. Розборки з податковою блокують нарощування інвестицій. Вся надія на Верховну Раду, де лежать поправки до бюджету, після чого уряд погасить свій борг перед «Нафтогазом», а той – перед «Укрнафтою». «Нафтогаз» визнав 3,75 млрд грн боргу перед «Укрнафтою», яка поставила йому 2006–2010 роках паливо за ціною, яка була нижчою ринкової

В Топ–100 найбільших компаній України 70% сукупного доходу – це виручка державних підприємств, заводів олігархів та дочок міжнародних корпорацій, які працюють в Україні. Так, по 20% доходу згенерували компанії Ріната Ахметова та

державні підприємства. Ще 17% доходу прийшлося на підприємства інших українських олігархів. Представництва міжнародних корпорацій отримали 13% доходу.

Приймаючи інвестиційні рішення й обираючи країну для реалізації інвестиційного проекту, ТНК керуються багатьма факторами.

Доволі часто динаміка й обсяг ринку країни є визначальним мотивом виходу ТНК на її ринок. Емпіричні дослідження свідчать, що країни з швидко зростаючими ринками є об'єктами активної інвестиційної діяльності ТНК. За кількістю споживачів (близько 42 млн.) Україна є потенційно великим ринком у Європі. Відносна не насиченість українського ринку після розпаду СРСР, менший рівень конкуренції робить його досить перспективним для іноземних інвесторів, хоча низький рівень доходів значної частини українського населення перешкоджає формуванню динамічного платоспроможного попиту. Але останніми роками ситуація поступово поліпшується.

Проте відставання України від промислово розвинутих країн із ринковою економікою та країн Східної й Центральної Європи щодо ВВП на душу населення і середньомісячної заробітної плати ще дуже велике.

Для ТНК привабливими галузями української економіки є харчова промисловість, галузі машинобудування і металообробки, фінансова, страхова та торговельна сфери.

Однією з умов привабливості діяльності ТНК є наявність в Україні важливих чинників зростання виробництва, серед них можна виділити [34, с. 162]:

- природні ресурси (значні запаси сировинних ресурсів (вугілля, залізна та марганцева руди, сірка, ртуть, титан, уран, граніт, мінеральні солі тощо) і відповідну добувну і транспортну інфраструктуру);
- наявність достатньо розвинутої регіональної транспортної інфраструктури (трубопроводів, транзитних терміналів, залізниць і автомобільних доріг, мереж електропередач, морських портів).
- відносно дешева кваліфікована робоча сила (питома вага офіційної заробітної плати в структурі доходів населення України збільшується, але розрив у

вартості робочої сили з промислово розвинутими країнами ще досить значний);

- комп'ютерні технології і програмне забезпечення дають Україні та ТНК надзвичайно великі можливості, оскільки не потребують жодного обладнання чи устаткування крім комп'ютера а переважна більшість витрат виробничих припадає на робочу силу.

- економіко–географічне розташування України (традиційні економічні зв'язки управлінських фірм із компаніями країн СНД, Балтії, які склалися в попередні роки і зберегли своє значення в період ринкової трансформації механізму взаємного співробітництва, роблять Україну привабливим плацдармом для освоєння ринків сусідніх країн).

Зарубіжні ТНК готові здійснювати свою діяльність на території України, але на заваді стають певні чинники, а саме:

- відсутність в Україні сталої стратегії та відповідного національного плану дій, недосконалість національного законодавства, нечітка правова система, нестабільність економічної та політичної ситуації, високий рівень корупції в усіх сферах господарської діяльності;

- неспроможність судової системи належним чином виконувати свої функції, критична ситуація у сфері незалежності судової системи (123 місце серед 129 країн світу), [34, с.154];

- низький платоспроможний попит українських споживачів, труднощі у спілкуванні з урядовими та приватизаційними органами, переобтяженість регуляторними нормами та складність податкової системи, суттєве податкове навантаження.

Слід зазначити, що в результаті несприятливого інвестиційного клімату значна кількість іноземних інвесторів виходить з українського ринку. Так, за останні три роки вітчизняний ринок залишили понад 30 ТНК, серед яких банки, страхові установи, металургійна компанія [34, с. 27].

Основними причинами виходу ТНК з України, як зазначають дослідники, є посилення тиску на бізнес, корупція, неможливість захисту прав у суді та ін. На теперішній час в Україні зафіксовано близько 7 тис. філій іноземних ТНК, тобто

лише 0,8 % від їх загальної кількості.

Діяльність транснаціональних корпорацій є дуже важливою для економіки будь-якої країни. Україна також не є винятком у цій ситуації, оскільки її політика, котра спрямована на широку інтернаціоналізацію, на пряму залежить від об'єму прямих іноземних інвестицій, а також капіталовкладень ТНК, що надходять у національну економіку.

Для української економічної політики важливим питанням є вихід на міжнародний ринок та конкурентоспроможність на ньому, важливим фактором якої є створення власних ТНК. Україна, не зважаючи на кризові явища та економічні труднощі, намагається поступово нарощувати свій потенціал, на який безпосередньо впливають транснаціональні корпорації.

Однак, для того щоб залучити корпорації до розміщення своїх потужностей в нашій державі 225 необхідно суттєво покращити її інвестиційний клімат та економічну привабливість

Отже, транснаціональні корпорації стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство і, в підсумку, її міжнародна конкурентоздатність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці. Окрім того, капіталовкладення ТНК в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників. Певною мірою дозволить захистити національні економічні інтереси створення українських ТНК, що сприятиме розвитку українських господарських структур в подальшому та інтернаціоналізації їхнього виробництва й капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах. Пріоритетним завданням української державної політики повинно стати створення відповідного внутрішнього та зовнішнього середовища для залучення інвестицій, сприяння підвищенню конкурентоспроможності українських виробників на зовнішніх ринках, і за рахунок інвестиційних ресурсів українських міжнародних корпорацій забезпечити розвиток вітчизняних товаровиробників.

3.2. Перспективи участі України в процесах транснаціоналізації світової економіки

Сьогодні світова економіка дуже пов'язана з процесами масштабування окремих компаній, їх виходу на міжнародні ринки та глобалізацією. Безперечно, кожна із компаній, що починає свою діяльність у певній, новій для себе країні, має свій вплив на економіку цієї країни в цілому. Україна – не виключення. Головним фактором, що впливає на економіку країни, при розгортанні в ній діяльності нової ТНК є розвиток залежності певних галузей економіки від діяльності цієї ТНК. Гострота впливу цього фактору залежить від декількох змінних, таких як відкритість економіки в цілому, рівень товарної спеціалізації країн, її співпраця з іноземними підприємствами та наявність спільного виробництва, ступінь розвитку торгових режимів та їх максимально можливе спрощення. Симбіоз усіх цих факторів здатен так чи інакше нівелювати вплив ТНК на економіку країни, де вона базується чи створює представництво [57, с. 14].

Характер операцій учасників світового ринку, диверсифікація міжнародної економічної діяльності суб'єктів міжнародної економіки вже не дозволяє ототожнювати їх тільки з країною національної приналежності. Транснаціоналізація призводить до того, що, перш за все, посилюється конкуренція країн за ресурси у всіх сегментах глобалізованої економіки.

За даних умов обраний Україною курс на модернізацію національної економіки потребує суттєвих нововведень у розгалуженій системі виробництва, що, в свою чергу, вимагає розробки інноваційної парадигми національного економічного розвитку. Це є тим більш важливим, що розвиток України в найближчі десятиліття буде відбуватись в умовах жорсткої міжнародної конкуренції на фоні щорічних втрат позицій країни у рейтингу глобальної конкурентоспроможності.

Однією з найвідоміших міжнародних методик оцінки інвестиційної привабливості країни є рейтингове дослідження «Ведення бізнесу». Рейтинг Світового банку «Doing Business» – це результат щорічного дослідження, що оцінює

простоту ведення підприємницької діяльності за десятьма показниками у 190 країнах світу. Компоненти рейтингу оцінюють нормативні акти, що регулюють діяльність малих і середніх підприємств протягом усього життєвого циклу, та їх фактичне використання на практиці.

Всесвітній банк опублікував аналітичну доповідь «Doing Business 2020», де Україна піднялась на 7 пунктів і посіла 64 позицію [99]. Динаміку позицій України у рейтингу «Doing Business» за 2016 – 2020 роки представлено на рисунку 3.4. [99]:

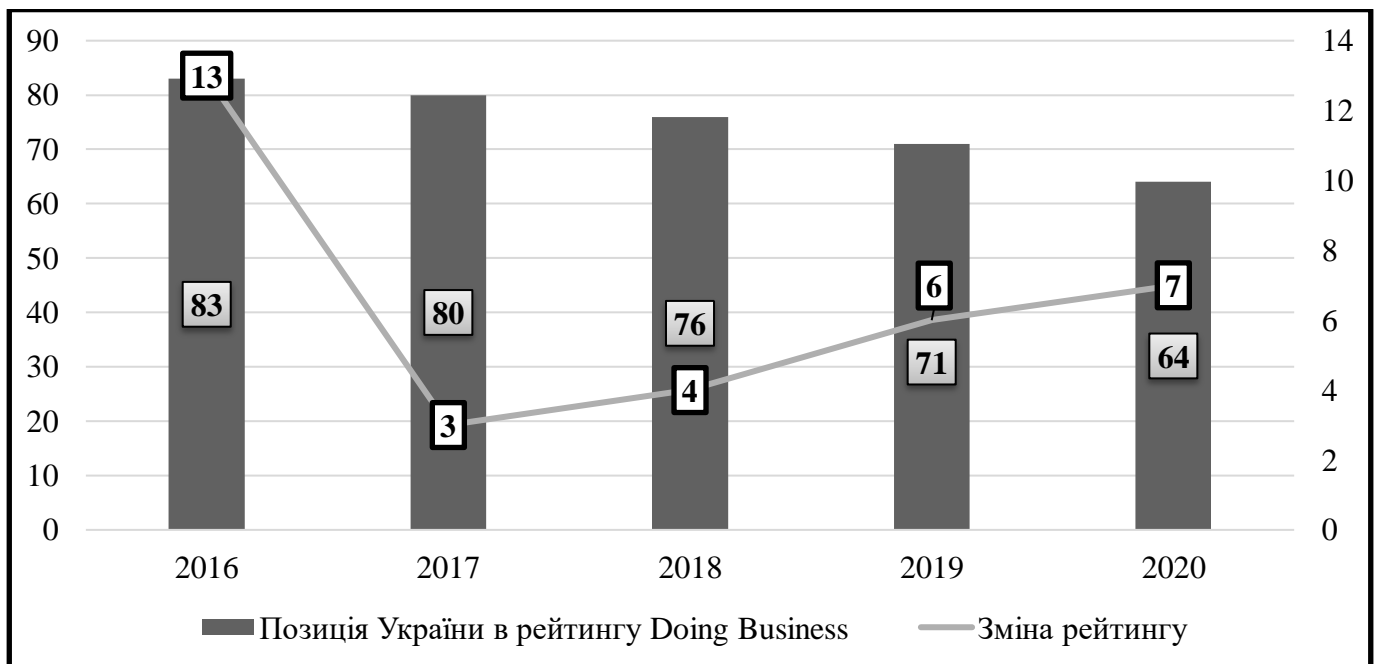


Рис. 3.4. Позиції України у рейтингу Doing Business за період 2016 – 2020 роки.

Примітка. Побудовано автором за даними Index «Doing business 2020».

Підвищення позиції України у рейтингу Світового банку «Doing Business» є одним з ключових стратегічних індикаторів реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020», затвердженої Указом Президента України від 12.01.2015 № 5 [8].

При підвищенні загального рейтингу на 7 позицій, Україна продемонструвала зростання за шістьма індикаторами. Найбільше, на 27 позицій, Україна піднялась за показником захисту інвесторів, на 10 позицій за показником отримання дозволів на будівництво.

За останній рік Україна суттєво покращила бізнес-клімат, але на її загальну позицію в Рейтингу вплинули й істотні позитивні зміни в інших країнах, адже

багато з них у своїх внутрішніх регулюваннях орієнтуються на рейтинг «Doing Business».

Таблиця 3.3 містить зведений рейтинг України за показником сприятливих умов ведення бізнесу, а також дані по десяти індикаторах регулювання підприємницької діяльності [99].

Таблиця 3.3

Динаміка показників України в рейтингу «Ведення бізнесу» за 2016–2020 рр.

Показник	Місце в рейтингу					Абсолютний приріст				
	2016	2017	2018	2019	2020	2015/ 2016	2016/ 2017	2017/ 2018	2018/ 2019	2019/ 2020
Легкість ведення бізнесу	83	80	76	71	64	13	3	4	5	7
Започаткування справи	24	20	52	56	61	45	4	–32	–4	–5
Отримання дозволів на будівництво	137	140	35	30	20	–69	–3	105	5	10
Доступ до електрики	140	130	128	135	128	42	10	2	–7	7
Реєстрація власності	62	63	64	63	61	26	–1	–1	1	2
Захист інвесторів	101	70	81	72	45	6	31	–1	9	27
Сплата податків	83	84	43	54	65	74	–1	41	–11	–11
Одержання кредиту	19	20	29	32	37	–1	–9	9	–3	–5
Зовнішня торгівля	110	115	119	78	74	–5	–4	–8	41	4
Виконання контрактів	93	81	82	57	63	12	–1	–2	25	–6
Відшкодування через процедуру банкрутства	148	150	149	145	146	–7	–2	1	4	–1

Примітка. Складено автором за даними Index «Doing business 2020».

За попередніми підрахунками, Україна може поліпшити свої позиції і піднятися на 10-20 сходинок в рейтингу Doing Business – 2021, який характеризує легкість ведення бізнесу в країні. Рейтинг складається фахівцями Світового банку.

«Doing business» від Світового банку є одним з найвпливовіших рейтингів, який слугує додатковим маркером для інвесторів. Цього року, незважаючи на вплив та наслідки COVID-19, держава продовжила працювати над важливими законодавчими змінами, які роблять інвестиційну діяльність більш легкою,

захищеною і привабливою. Тож Україна має всі шанси продемонструвати покращені позиції, що дасть позитивний сигнал новим інвесторам, як внутрішнім, так і зовнішнім.

Так, за статистикою Світового банку за 16 років існування цього рейтингу було впроваджено 3500 реформ. З 02.06.2017 по 01.05.2018 128 країн впровадили рекордні 314 реформ, що покращують регулювання у всіх сферах, які вимірюються для рейтингу «Doing Business», (рис. 3.5.) [99]:

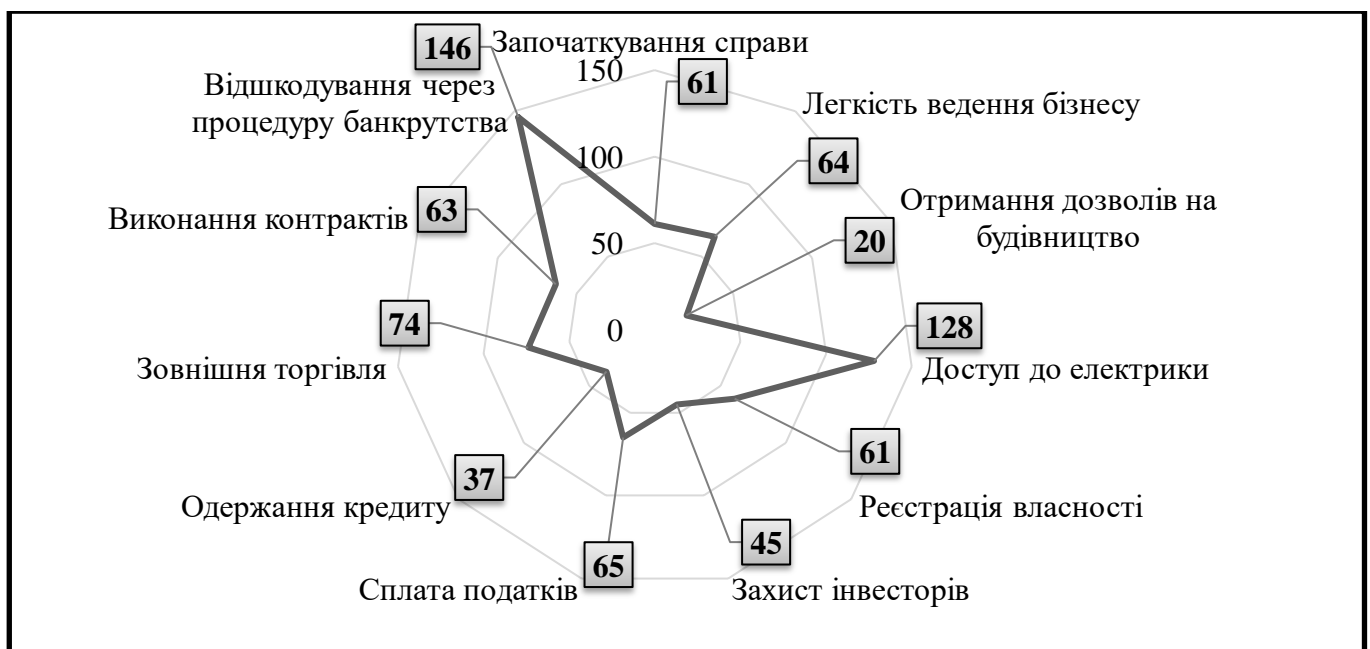


Рис. 3.5. Умови ведення бізнесу в Україні в 2020 році.

Примітка. Побудовано автором за даними Index «Doing business 2020».

Щороку протягом програмного періоду, який триває з травня по травень, експерти Світового банку визначають рейтинг країн за 10 індикаторами. Зміна позиції України в рейтингу залежатиме від декількох факторів. Зокрема, від кількості змін, які експерти Світового банку вчасно зарахують під час дослідження, від динаміки досягнень інших країн та від того, чи зміниться методологія рейтингу як така.

Наразі Мінекономіки провело власний попередній аналіз за кожним з 10 показників, щоб визначити можливу позицію України в рейтингу 2021 року.

Мінекономіки проаналізувало понад 30 законодавчих змін, які були

впроваджені в Україні за програмний період та можуть вплинути на рейтинг країни цього року. Загалом за всіма 10 компонентами Україна демонструє суттєвий прогрес.

До трійки найбільш результативних оновлень належить сфера захисту міноритарних інвесторів від зловживань з боку власників контрольних пакетів акцій, що обіцяє покращити рейтинг України за відповідним компонентом на 50 позицій, а також суттєве спрощення реєстрації ТОВ, за рахунок чого Україна може піднятися на 15 позицій за цим компонентом. Відчутного прогресу вдалося досягти у спрощенні процедури оформлення банкрутства. За цим показником, Україна претендує на 60 додаткових сходинок.

Також на позиції в рейтингу позитивно впливатимуть зміни в отриманні дозволів на будівництво, зокрема, відміна пайового внеску при будівництві промислових об'єктів; здешевлення підключення до електричних мереж в середньому на 18,9 % по всій країні, низка дерегуляційних змін в адмініструванні податків, за яким Уряд у найближчі роки має на меті увійти у ТОП- 30, та скорочення часу торговельних операцій як для експортерів, так і для імпортерів.

У підсумку враховують дві точки зору – Уряду та локальних експертів, які спираються на результати імплементації, а не прийняття законодавчих змін. Перше часто потребує більше часу, ніж триває цикл оцінювання рейтингу. Наша мета - не конкретне зростання показника України в конкретному році. Україна прагне сталого розвитку підприємництва та постійного зростання інвестиційної привабливості країни. Підрахунки експертів Мінекономіки не беруть до уваги ріст інших країн в рейтингу, а також щогорічні планові оновлення критеріїв оцінки ключових показників, від яких також залежить динаміка просування України.

Наступним показником щодо оцінки інвестиційного клімату є Index of Economic Freedom (Індекс економічної свободи) – комбінований показник, що оцінює рівень економічної свободи в країнах світу.

Рівень свободи економік країн світу розраховується за середнім арифметичним із 10 показників, серед яких свобода бізнесу, торгівлі, фінансового сектору, інвестицій, праці, монетарна і фіскальна свободи, гарантії прав власності,

розміри бюрократичного апарату і ступінь захисту від корупції. Таким чином, теоретично в «абсолютно вільної економіки» у підсумку може вийти 100 балів, а там, де свободи немає в принципі, відповідно – нуль. Всі країни світу в цьому індексі розділені на п'ять умовних груп – «вільні» (з показником 80–100), «переважно вільні» (70–79,9), «помірно вільні» (60–69,9), «переважно невільні» (50–59,9), «невільні» (0–49,9).

Країни, що займають найвищі місця за Індексом економічної свободи в 2021 році, наведено на рис. 3.6.[99]:

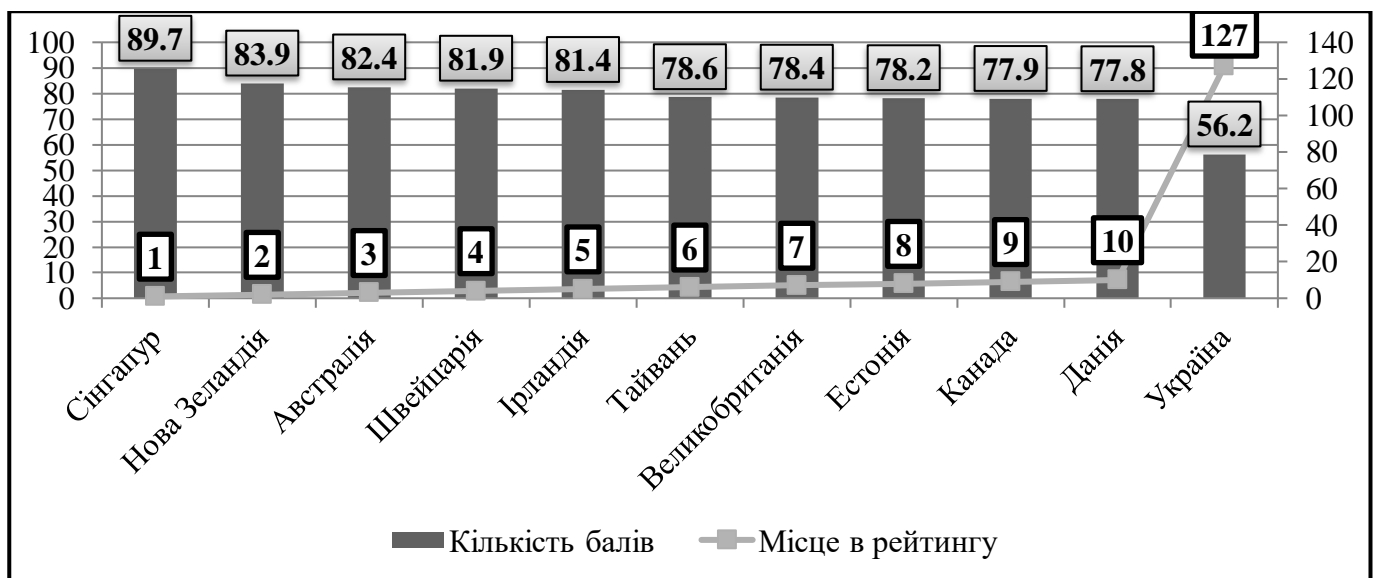


Рис. 3.6. Топ–10 країн світу та Україна за Індексом економічної свободи в 2021 році, (кількість балів).

Примітка. Побудовано автором за даними Index of economic freedom 2021.

Україна піднялася на сім позицій і зайняла 127 місце в рейтингу економічних свобод Economic Freedom Index 2021, який складається Heritage Foundation.

Загальний показник економічної свободи України становить 56,2 бала зі 100 можливих, і країна входить в категорію "переважно невільна". Це найнижчий показник серед 45 країн регіону Європа, і він нижче середнього показника як регіону, так і світу, відзначають автори дослідження.

Сусідами по рейтингу України є Джібуті (126-місце), Нікарагуа (125-те) і Мавританія (128-те), острова Сан-Томе і Прінсіпі (129-те).

Індекс економічної свободи складається з 12 показників, розбитим на чотири категорії: ефективність права, регуляторна ефективність, діяльність влади і відкритість ринків.

Найбільш низькі оцінки для України зафіксовані в показниках: фінансова свобода (30 балів), інвестиційна свобода (35 балів) і судова ефективність (41,1 бала). Найбільш високі - податковий тягар (88,7 бала) і фіскальне здоров'я (87,7 бала). Тенденція зміни позицій України в рейтингу в 2016-2020 рр. наведено на рис. 3.7. [99]:

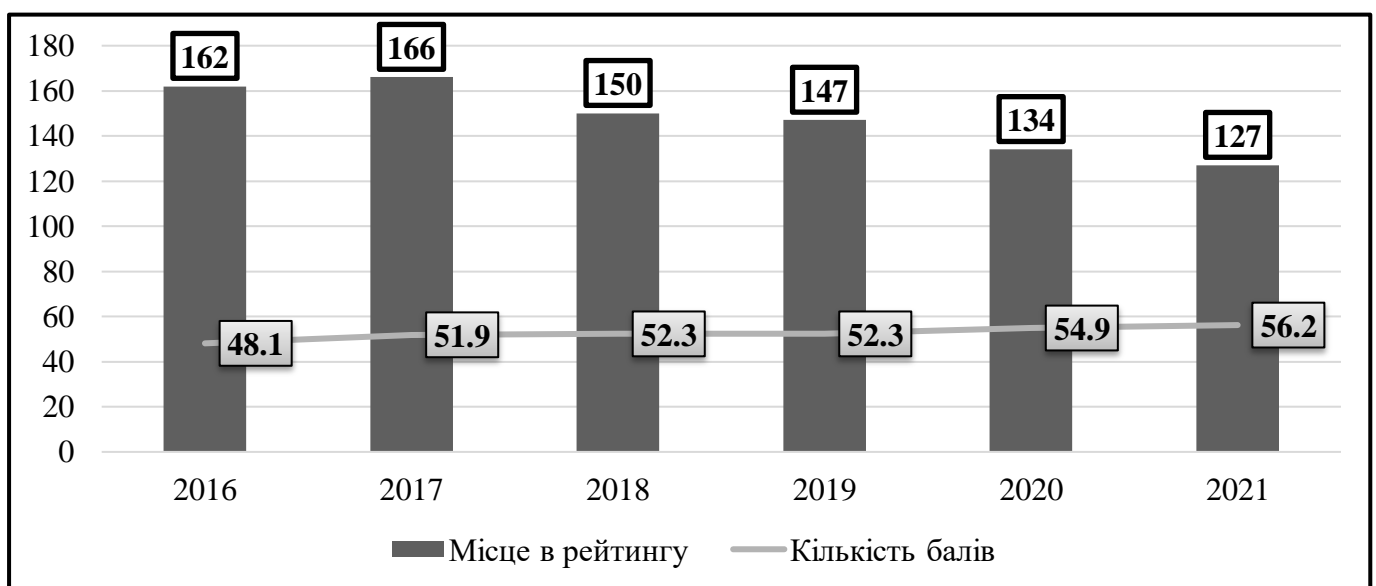


Рис. 3.7. Позиції України за Індексом економічної свободи за період 2016 – 2021 роки, (кількість балів, місце в рейтингу).

Примітка. Побудовано автором за даними Index of economic freedom 2021.

Характеризуючи категорію ефективність права, українські закони регулюють права власності, їх виконання через корумповані суди ненадійні. Схильність судової системи політичному тиску, корупції і хабарництву послаблює довіру суспільства до судів.

Що стосується відкритості ринків, то автори вказують, що напруженість у відносинах з Росією істотно звужує можливості для інвестицій в країну.

За іншими рейтингами позиції України також є надзвичайно низькими. Дані рейтинги є вагомими, оскільки надають незалежну оцінку економічному стану

нашої країни, відображаючи сприйняття країни у зовнішньому середовищі та мають особливе значення, адже широко використовуються як приватними інвесторами, міжнародними організаціями, так і великими ТНК при оцінці макроекономічних умов ведення бізнесу.

В результаті аналізу рейтингів можна зазначити, що позиції України знизились що, в свою чергу, зумовлює зниження її інвестиційної привабливості та зменшення в майбутньому потоку іноземних інвестицій. За даних умов Україні слід зменшити залежність національної економіки від експортоорієнтованих галузей та створити сприятливі умови для функціонування корпоративного капіталу.

Експансія ТНК в Україні здійснюється не шляхом побудови виробничих комплексів та науково–дослідних центрів, а злиттям чи поглинанням вже існуючих національних компаній. Основними напрямками концентрації інтересів ТНК щодо української економіки є АПК, промисловість і фінансовий ринок, що обумовлено ступенем ефективності функціонування цих секторів економіки та їх стратегічною важливістю для створення ВВП. Враховуючи рівень розвитку науково–технічного прогресу, вказані галузі є не тільки стратегічно важливими, але й перспективними щодо реалізації інноваційних програм. Тобто іноземні компанії не прагнуть вкладати кошти у високотехнологічні галузі, а більшість інвестицій спрямовують у торгівлю, переробну промисловість, нерухомість та будівництво.

Ймовірність активізації участі України у процесах транснаціоналізації зумовлена пошуком нових ринків і напрямків диверсифікації діяльності з боку ТНК країн G7 (Франція, Німеччина, Італія, Японія, Великобританія, США, Канада), які, за даними глобального аналітичного звіту PricewaterhouseCoopers «Світ у 2050р.», відчувли вплив світової фінансової кризи набагато сильніше, ніж країни E7 (Китай, Бразилія, Індія, Індонезія, Мексика, Туреччина, Росія), внаслідок чого очікуються зміни у лідерстві країн за обсягом ВВП за паритетом купівельної спроможності (за умови збереження наявних тенденцій розвитку світової економіки).

Таким чином, в економіці України ТНК відіграють важливу роль у формуванні стратегії розвитку національної економічної системи. Напрями та перспективи розвитку економіки України і транснаціоналізація економіки держави

вимагають активізації дій вітчизняних суб'єктів господарювання у процесі транснаціоналізації через залучення ПІІ з боку світових ТНК і формування транснаціонального характеру бізнесу власних компаній. Саме транснаціоналізація може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики.

При цьому на перший план виходить питання забезпечення конкурентоспроможності національної економіки, провідним драйвером якого виступає інноваційна складова економічного розвитку. Саме інноваційна складова може виступити економічним механізмом, який визначить нові пріоритети суспільного відтворення, цілі зовнішньоекономічної політики, особливості та умови участі країни в міжнародному поділі праці.

Висновки до розділу 3

Транснаціональні корпорації стали найважливішими дійовими особами в сучасному світовому господарстві. Добробут країни, її участь у міжнародному поділі праці, рівень інтегрованості у світове господарство і, в підсумку, її міжнародна конкурентоздатність дедалі більшою мірою залежать від того, наскільки успішна діяльність ТНК, що базуються в її економіці. Окрім того, капіталовкладення ТНК в іноземну економіку – активний спосіб стимулювання попиту на продукцію вітчизняних товаровиробників. Певною мірою дозволить захистити національні економічні інтереси створення українських ТНК, що сприятиме розвитку українських господарських структур в подальшому та інтернаціоналізації їхнього виробництва й капіталу, інтеграції України у світову економіку, її участі в глобальних трансформаційних процесах.

Проаналізувавши структуру діяльності найбільших ТНК світу і структуру найбільших українських компаній можна зробити висновок, що більшість світових ТНК діють у сфері банківських послуг, а українські компанії діють в загалом у металургії, яка у структурі займає лише 6%. Тому, щоб не бути поглиненими великими світовими компаніями українським компаніям слід

транснаціоналізуватися. Стратегічне завдання держави повинно полягати в сприянні концентрації фінансового, промислового й інтелектуального капіталу на пріоритетних напрямках, створенні конкурентоздатних фінансово–промислових корпорацій – національних економічних лідерів.

В Україні та країнах СНД функціонують багато однопрофільних підприємств, які можуть, об'єднавши зусилля і можливості, створити потужні корпоративні об'єднання, здатне посісти серйозну позицію на зовнішніх ринках.

Таким чином, проблеми подальшого розвитку діяльності ТНК в Україні тісно пов'язані з розвитком національної економіки держави та спроможністю держави здійснювати ефективні макроекономічні реформи в країні.

За останній рік Україна суттєво покращила бізнес–клімат, що відображено в рейтингу «Doing Business» та за Індексом економічної свободи, але слабкими місцями залишаються, сплата податків та показники інвестиційної, фінансової свободи, судова ефективність.

Отже, для перетворення українського ринку в сферу ексклюзивної діяльності іноземних ТНК повинна стати урядова програма стимулювання становлення українських ТНК, перспективи створення яких достатньо реальні, а їх формування може стати одним зі стратегічних пріоритетів державної політики, що за умови створення відповідного зовнішнього середовища дозволить різко підвищити конкурентоспроможність економіки та за рахунок ексклюзивних можливостей ТНК забезпечити виживання національних підприємств в умовах, коли «чистий» національний виробник неминуче програє конкурентну боротьбу. При цьому забезпечення балансу між іноземними та «українськими» ТНК загострить конкурентну боротьбу на ринку і сприятиме як кращому задоволенню потреб споживачів, так і підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

ВИСНОВКИ

На сьогоднішній день саме ТНК відіграють найважливішу роль в процесі глобалізації та фактично вирішують ключові питання нового економічного і територіального поділу світу і, будучи активним учасником процесів глобалізації, задають темп та характер розвитку суспільства. Стабільний розвиток країни в сучасних умовах глобалізації не можливий без взаємодії з транснаціональними корпораціями.

.Попри величезну роль та місце транснаціональних компаній у світовій економіці, науковці не мають єдиного погляду на дану форму господарювання. Проте, виокремлюють загальноприйняте визначення: «Транснаціональна корпорація» – компанія, що має виробничі підрозділи в декількох країнах.

Характеризуючи сучасні тенденції в розвитку ТНК, слід відзначити, поперше, вплив науково-технічного прогресу на розвиток транснаціонального капіталу, по-друге, особливості інноваційної діяльності ТНК, по-третє, прискорений розвиток і вдосконалення факторів виробництва, що використовуються ТНК.

ТНК здійснюють економічну, фінансову, торгову, технологічну, а на новому етапі і політико-соціальну взаємодію між країнами. Діяльність ТНК принципово змінює картину світу, і тому без урахування цього ми не можемо вивчати процеси, що відбуваються в сучасних економічних відносинах.

У світі на сьогодні налічується близько 80 тис. ТНК і приблизно 850 тисяч їх іноземних філій. Гостра конкурентна боротьба, пошук шляхів доступу до дешевих ресурсів змушує ТНК розширювати ринки для інвестування.

Згідно з оцінками аналітиків, експорт зарубіжних філій ТНК складає приблизно 1/3 від загального експорту товарів і послуг. Найбільш потужні ТНК розташовані у КНР, США, ЄС та Японії. Проте все більшого розвитку набувають ТНК нових індустріальних країн, як Південна Корея, Бразилія, Мексика, що зумовлено впровадженням ними стратегії застосування конкурентних переваг.

Підтримуючи оборот капіталів, людей і технологій, ТНК вищеназваних країн значною мірою сприяють економічному зростанню і розвитку приймаючих

національних економік, включаючи: зменшення гостроти валютного дефіциту, пов'язаного з імпортом; підвищення культури ведення бізнесу та споживання товарів і послуг; забезпечення додаткових робочих місць місцевому населенню.

Введені обмеження для боротьби з пандемією мали значний негативний вплив на діяльність ТНК і в той самий час сприяли розвитку цифрової форми глобалізації. З доступністю вакцин та зняттям обмежень, діяльність ТНК почне відновлюватись, але тенденції росту гравців електронної комерції навряд чи зміняться. ТНК, які прагнуть залишатись світовими лідерами, повинні впроваджувати нові цифрові технології у здійсненні своєї господарської діяльності.

Аналіз транскордонних greenfield інвестицій, показує, що пандемія дала великий поштовх розвитку їх інвестування у цифрову економіку. Провайдери технологій, чие домінування на ринку представлене загрозою для антимонопольних норм, користуються нагодою та будують центри обробки даних, хмарну інфраструктуру швидкими темпами, розширюючи можливості для розробників та дослідників. Вперше, сектор джерела енергії, перевищив сектор нафти і газ, за отриманням прямих іноземних інвестицій. Велика частина капіталу спрямовується на зелену енергію та чисті технології.

Попри загальну тенденцію до скорочення ПІІ, існують певні розбіжності в обсягах залучення інвестицій серед різних країн світу. Будь яке збільшення глобальних потоків ПІІ, скоріше за все, походить від транскордонних угод злиття та поглинання, а не нових інвестицій у виробничі фонди, greenfield. Пандемія не вплинула на угоди зі злиття та поглинання технологічного та фармацевтичного секторів. Знизивши свою діяльність компаній в цих секторах на початку 2020 року, зараз вони відновили свою роботу та готові до розширення, за рахунок своїх конкурентів та менших інноваційних компаній, які постраждали від кризи.

ТНК мають можливість використовувати таке перспективне інноваційне джерело, як науково-технічний і кадровий потенціал своїх закордонних філій, стимулюючи інноваційні процеси у філіях ТНК у країнах-реципієнтах інвестицій, створюючи стратегічні альянси, закордонні «інкубатори знань» і одночасно із цим – глобальні інноваційні мережі.

Виходячи на глобальний ринок інновацій, ТНК здійснюють інтеграцію інноваційної діяльності у рамках усієї структури головної корпорації, при цьому філії ТНК спеціалізуються на тих інноваціях, де вони найбільш конкурентоспроможні, при цьому активно відбувається процес інтернаціоналізації інноваційної діяльності через створення міжнародних стратегічних альянсів.

Відповідно до цього річного дослідження, глобальна тенденція витрат на НДДКР неоднорідною у всьому світі. Китай більше 20 років інвестував значні кошти у свої науково-дослідні роботи. Як наслідок, хоч його економічне зростання й було пригальмоване через пандемію, як і у всіх інших країнах, його минулі інвестиції, що зростали приблизно на 10% щорічно, призвели до зростання НДДКР в 2020 році. Майже всі інші країни, включаючи США, спостерігали зменшення своїх інвестицій у НДДКР в 2020 році.

Проведений теоретичний аналіз дослідження процесу інвестування в інновації ТНК дозволив дійти до висновку, що інновації для ТНК – це є реалізація новаторських ідей, які лежать в основі прогресу і спрямовані на отримання прибутку корпораціями.

Діяльність транснаціональних корпорацій є дуже важливою для економіки будь-якої країни. Україна також не є винятком у цій ситуації, оскільки її політика, котра спрямована на широку інтернаціоналізацію, на пряму залежить від об'єму прямих іноземних інвестицій, а також капіталовкладень ТНК, що надходять у національну економіку.

Сукупний річний дохід 100 найбільших приватних компаній України – 2,15 трлн. грн. та становить 54% від українського ВВП і приблизно дорівнює двомісячному обсягу продажів Walmart, світового ритейлера номер один. Водночас це більш ніж утричі перевищує виручку 100 найбільших держпідприємств, найкрупнішими з яких залишаються «Нафтогаз України» і «Укрзалізниця».

Нова економіка робить тільки перші кроки по списку: у ньому дві аутсорсингові ІТ-компанії. Сотня найбільших компаній збільшила свій виторг на 3%, проте це зростання має умовний характер. Без урахування багаторазового зростання виручки низки компаній паливно-енергетичного комплексу, які наростили

її завдяки анбандлінгу або відновлення трейдингу, динаміка й узагалі негативна. Найбільшу частку виторгу, понад 40%, втратили газовидобувні «Укрнафтобуріння» і Burisma.

Найбільше у першій сотні компаній паливно-енергетичного комплексу – 23. В списку 12 металургійних та 11 аграрних компаній. Торговий бізнес представлений 13 компаніями, які займаються оптовою торгівлею, і 21 ритейлером. Також входять компанії, що надають транспортні послуги, послуги зв'язку, поштові та інші. Тобто, більше двох третин економіки України це: видобуток та імпорт вуглеводнів, виробництво залізної руди і виплака сталі, вирощування зернових та олійних і експорт цих продуктів в треті країни.

Виходячи на український ринок, діяльність ТНК підпадає під регулювання таких законів України: «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про підприємництво», «Про інвестиційну діяльність», «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій», «Про оподаткування прибутку підприємств» «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про режим іноземного інвестування». Проте в цьому переліку відсутній закон, який би регулював саме діяльність ТНК на території України.

Залучення потужностей ТНК в національне господарство України залежить від інвестиційного клімату та сприятливості економічного середовища. Також стабільність взаємовідносин України з транснаціональними корпораціями насамперед залежить від якості державного регулювання, що забезпечує правомірне та об'єктивне урегулювання спірних питань та подальшу безконфліктну співпрацю.

Для української економічної політики важливим питанням є вихід на міжнародний ринок та конкурентоспроможність на ньому, важливим фактором якої є створення власних ТНК. Україна, не зважаючи на кризові явища та економічні труднощі, намагається поступово нарощувати свій потенціал, на який безпосередньо впливають транснаціональні корпорації. Однак, для того щоб залучити корпорації до розміщення своїх потужностей в нашій державі необхідно суттєво покращити її інвестиційний клімат та економічну привабливість.

СПИСОК БІБЛІОГРАФІЧНИХ ПОСИЛАНЬ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України від 28.06.1996 р. № 254к/96–ВР.
2. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» від 01.07.2010 р. № 2411-VI.
3. Закон України «Про захист іноземних інвестицій в Україні» від 10.09.1991 р. № 1540а-XII.
4. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 р. №40-IV.
5. Закон України «Про інститути спільного інвестування» від 05.07.2012 р. № 5080-VI.
6. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 08.09.2011 р. № 3715-VI.
7. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР.
8. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» від 21.10.2010 року № 2632–VI.
9. Стратегія розвитку сфери інноваційної діяльності на період до 2030 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10.07.2019 р. № 526-р.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про Програму розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» від 02.02.2011 р. № 389.
11. Алішов Г.Н. Роль державного регулювання іноземних інвестицій в економіці України / Г.Н. Алішов // Матеріали міжнародної науково – практичної конференції «Актуальні напрями забезпечення ефективності економіки країни». – м. Запоріжжя, 2016. – С. 12-13.
12. Алішов Г.Н. Сучасні тенденції діяльності транснаціональних компаній, які оперують на ринку продуктів харчування України / Г.Н. Алішов // Актуальні проблеми економіки. – 2018. – №1. – С. 4-12.

13. Баула О. В. Діяльність ТНК у сфері food-рітейлінгу: вітчизняний досвід та світова практика / О. В. Баула, Л. В. Савош, Я. А. Міщук // Економічний форум. – 2019. – № 1. – С. 3-9.
14. Бех К. А. Глобальні та локальні виміри маркетингового середовища ТНК / К. А. Бех // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 2(1). – С. 140-144.
15. Бех К. А. Індикатори глокальних вимірів маркетингового середовища діяльності ТНК / К. А. Бех // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 8. – С. 18-22.
16. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України / В.І. Биркович // Стратегічні пріоритети. – 2016. – №1 (6). – С. 138-143.
17. Бікулов Д. Т. Стратегічний менеджмент портфеля брендів структурного підрозділу ТНК на локальному ринку / Д. Т. Бікулов, В. А. Гаркуша, О. О. Головань, О. М. Олійник, С. В. Маркова // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2020. – Т. 26, № 2. – С. 80-89.
18. Богатирьов І. І. Регулювання фінансової діяльності європейських ТНК / І. І. Богатирьов // Бізнес Інформ. – 2017. – № 3. – С. 59-65.
19. Брензович К. С. Вплив національних ТНК на формування позицій США на світових ринках / К. С. Брензович, Ю. О. Майборода // Інфраструктура ринку. – 2020. – Вип. 43. – С. 3-8.
20. Булкот О. В. Міжнародна інвестиційна діяльність ТНК в умовах викликів цифрової економіки / О. В. Булкот // Економічний простір. – 2020. – № 156. – С. 32-36.
21. Бусарева Т. Г. Конкурентний потенціал ТНК: сутність та особливості формування / Т. Г. Бусарева // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. – 2019. – № 1. – С. 10-17.
22. Бусарева Т. Г. Макрорегуляторне забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ТНК / Т. Г. Бусарева // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 24(1). – С. 64-70.

23. Бусарєва Т. Г. Особливості злиттів та поглинань ТНК / Т. Г. Бусарєва // Науковий погляд: економіка та управління. – 2018. – № 2. – С. 21-28.
24. Бусарєва Т. Г. Порівняльна характеристика крос-культурних особливостей формування систем управління знаннями ТНК / Т. Г. Бусарєва // Інноваційна економіка. – 2019. – № 5-6. – С. 101-105.
25. Васюк Є. А. Економічна сутність трансфертної політики ТНК / Є. А. Васюк // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 1(1). – С. 7-11.
26. Васюк Є. А. Імплементация в Україні заходів із мінімізації бюджетних втрат унаслідок податкової оптимізації ТНК / Є. А. Васюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2017. – № 12. – С. 43-48.
27. Васюк Є. А. Корпоративне оподаткування в системі детермінант трансфертної політики ТНК / Є. А. Васюк // Інтелект ХХІ. – 2017. – № 6. – С. 9-13.
28. Васюк Є. А. Стратегічне розміщення боргу в структурі трансфертної політики ТНК / Є. А. Васюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 21. – С. 44-48.
29. Васюк Є. А. Трансфертна політика ТНК: сутність та структура / Є. А. Васюк // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 15(1). – С. 49-53.
30. Васюк Є. А. Трансфертне ціноутворення як інструмент трансфертної політики ТНК / Є. А. Васюк // Причорноморські економічні студії. – 2017. – Вип. 24. – С. 25-29.
31. Венгер В. В. Особливості формування та розвитку транснаціональних корпорацій в умовах глобалізації / В. В. Венгер // Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій. – 2019. – 2(4). – С. 30-44.
32. Вовк С. Інтернаціоналізація інноваційної діяльності ТНК / С. Вовк // Журнал європейської економіки. – 2017. – Т. 16, № 2. – С. 224-240.
33. Гаврилко Т. О. Дослідження міжнародної інвестиційної діяльності ТНК в умовах глобальної конкуренції / Т. О. Гаврилко // Науковий вісник Херсонського

державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2017. – Вип. 26(1). – С. 34-37.

34. Гаврилко Т.О. Транснаціоналізація економіки України в умовах глобальної конкуренції / Т.О. Гаврилко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2017. – № 2. – С. 159-164.

35. Гайдучий І. П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн / І. П. Гайдучий // Економіка АПК. – 2008. – №1. – С. 58.

36. Головань О. О. Позиціонування в системі глокального менеджменту ТНК / О. О. Головань, О. М. Олійник, К. В. Сухарева, Н. М. Коваленко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2018. – Т. 24, № 3. – С. 62-70.

37. Джаман М. О. Сучасний стан інноваційного потенціалу України / М. О. Джаман // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 27-36.

38. Дубей Ю. В. Суб'єкти техніко-технологічного розвитку: еволюція від окремої фірми до глобальних ТНК / Ю. В. Дубей // Економічний вісник Дніпровської політехніки. – 2020. – № 3. – С. 215-222.

39. Ерфан Є. А. Конкурентна боротьба провідних ТНК на світовому ринку продуктів харчування / Є. А. Ерфан, Д. І. Тичак // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 28(1). – С. 120-124.

40. Євсєєв С. Є. ТНК як суб'єкти зовнішньої політики держав / С. Є. Євсєєв, І. В. Тодріна // Сучасне суспільство. – 2020. – Вип. 1. – С. 51-60.

41. Жиленко К. М. Гармонізація економічних інтересів ТНК в умовах економіки нового типу / К. М. Жиленко // Інвестиції: практика та досвід. – 2018. – № 4. – С. 39-44

42. Жиленко К. М. Передумови та перспективи інтеграції ТНК в процес системної трансформації економіки / К. М. Жиленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2018. – Вип. 28(1). – С. 24-27.

43. Жиленко К. М. Систематизація та аналіз моделей поведінки ТНК у сучасних умовах глобалізації / К. М. Жиленко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове

господарство. – 2018. – Вип. 17(1). – С. 108-113.

44. Заінчковська М. М. Вплив транснаціональних компаній на розвиток емерджентних економік (на прикладі Республіки Кореї) / М. М. Заінчковська, О. О. Корогодова // Підприємництво та інновації. – 2019. – Вип. 8. – С. 34-39.

45. Колобердянко І. І. Особливості і проблеми управління людськими ресурсами в ТНК / І. І. Колобердянко, А. В. Кабаченко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2018. – № 2. – С. 136-143.

46. Корогодова О. О. Принципи функціонування складних управлінських систем на прикладі транснаціональних компаній в умовах циркулярної економіки на засадах індустрії 4.0 / О. О. Корогодова, Т. Є. Моїсеєнко // Підприємництво та інновації. – 2019. – Вип. 7. – С. 85-91.

47. Кравчук О. Я. Інвестиції ТНК як фактор прискорення економічного розвитку вітчизняної економіки / О. Я. Кравчук // Економічні науки. Серія : Економічна теорія та економічна історія. – 2017. – Вип. 14. – С. 122-130.

48. Левківський В. М. Глобальні тенденції інвестиційної діяльності ТНК у сучасних умовах / В. М. Левківський, А. В. Рибчук // Економічний форум. – 2018. – № 2. – С. 57-63.

49. Левківський В. М. Система міжнародного виробництва ТНК: сучасні особливості та новітні тенденції / В. М. Левківський // Економічний форум. – 2017. – № 2. – С. 53-58.

50. Левченко Л. М. Аналіз діяльності ТНК в нафтогазовій галузі України / Л. М. Левченко, К. Данилова // Економічний простір. – 2017. – № 122. – С. 28-36.

51. Ленский Е. В. Транснационализация капитала / Е. В. Ленский, В. А. Цветков; под ред. О. Н. Сосковца. – Минск : Армита-Маркетинг, 2001. – 325 с.

52. Македон В. В. Результативність корпоративного ребрендингу в середовищі ТНК / В. В. Македон, В. О. Курінний // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2018. – Вип. 29. – С. 44-49.

53. Македон В. В. Стратегічні виклики та тенденції розвитку нафтогазових транснаціональних компаній США / В. В. Македон // Вісник

Дніпровського університету. Серія : Світове господарство і міжнародні економічні відносини. – 2018. – Т. 26, Вип. 10. – С. 51-63.

54. Матросова І. Ю. Виявлення особливостей правового регулювання діяльності транснаціональних компаній (ТНК) / І. Ю. Матросова // Молодий вчений. - 2016. - № 5. - С. 428-432.

55. Мащенко С. О. Проблеми та перспективи діяльності ТНК на території України / С. О. Мащенко, Р. А. Алієв // Економічний простір. – 2018. – № 136. – С. 45-52.

56. Михайлишин Л.І. Транснаціоналізація світової економіки: інноваційний аспект: монографія / Л.І. Михайлишин. – Вінниця: ДонНУ, 2016. – 314 с.

57. Моторнюк У. Сучасні тенденції транснаціоналізації світової економіки / У. Моторнюк, М. Терехух, В. Кузяк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2018. – Вип. 2 (19). – С. 13-25.

58. Науменко Н. С. Міжнародні ТНК: механізм функціонування та вплив на сучасний інвестиційний ринок / Н. С. Науменко, Д. М. Збожна // Вчені записки Таврійського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія : Економіка і управління. – 2020. – Т. 31(70), № 1. – С. 8-14.

59. Наумова Л. М. Принципи регулювання діяльності ТНК в Україні у контексті забезпечення національних економічних інтересів / Л. М. Наумова // Вісник Херсонського національного технічного університету. – 2020. – № 1(2). – С. 54-61.

60. Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональною економікою з транснаціональними корпораціями: Дис. к.е.н.: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Ірпінь, 2017. – 241 с.

61. Нікола С. О. Управління вартістю капіталу ТНК як основа фінансового забезпечення її діяльності / С. О. Нікола // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2019. – Вип. 26(2). – С. 22-26.

62. Опанасенко Л. О. Теоретичні засади регулювання діяльності

транснаціональних компаній / Л. О. Опанасенко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2019. – Т. 24, Вип. 2. – С. 7-10.

63. Ординський В. І. Інтернет-маркетинг як один із напрямів інвестування ТНК / В. І. Ординський, Ю. А. Шевченко // Інтелект ХХІ. – 2019. – № 6(2). – С. 92-97.

64. Павлович О. Р. Особливості управління інноваціями в ТНК / О. Р. Павлович, К. В. Погосян // Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління. – 2018. – Т. 17, Вип. 2. – С. 108-118.

65. Павлюк А. А. Аналіз процесів транснаціоналізації компаній країн Східної Азії / А. А. Павлюк // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економічні науки. – 2020. – Вип. 2. – С. 165-173.

66. Пахомов Ю.М. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі: [монографія] / Ю.М. Пахомов, Д.Г. Лук'яненко. – К. : Україна, 1997. – 238 с.

67. Петренко К. В. Особливості розвитку високотехнологічних японських ТНК в умовах глобалізації / К. В. Петренко, К. Ю. Савченко // Бізнес Інформ. – 2020. – № 3. – С. 40-45.

68. Писаревський І. М. Моделі управління процесами взаємодії стейкхолдерів ТНК сектора туризму та гостинності / І. М. Писаревський, Л. М. Крайнюк, І. Л. Полчанінова, М. М. Покоłodна // Проблеми економіки. – 2020. – № 4. – С. 187-194.

69. Плахтій В. М. Вплив COVID-19 на інвестиційну діяльність ТНК. Сучасні міжнародні відносини: актуальні проблеми теорії і практики: матеріали міжнародної науково-практичної конференції / Факультет міжнародних відносин Національний авіаційний університет; за загальною редакцією Ю. О. Волошина – Київ: Національний авіаційний університет, 2021. – С. 288-292.

70. Побоченко Л. М. Оцінка інноваційних позицій ТНК розвинених країн світу / Л. М. Побоченко // Міжнародні відносини: теоретико-практичні аспекти. – 2019. – Вип. 4. – С. 91-103.

71. Побоченко Л.М. Сучасні тенденції розвитку ТНК в конкурентному бізнес-середовищі / Л.М. Побоченко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія,

право). – 2017. – № 2. – С. 59-64.

72. Пораденко О. С. Особливості взаємодії держави і транснаціональних компаній / О. С. Пораденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2020. – № 22. – С. 56-63.

73. Примостка О. О. Оптимізація структури капіталу ТНК в умовах глобалізації / О. О. Примостка // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2017. – Вип. 15(2). – С. 105-108.

74. Резникова Т. А. Развитие хеджирования в международной финансовой деятельности предприятия и ТНК / Т. А. Резникова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2018. – Вип. 1. – С. 31-36.

75. Рокоча В. В. Міжнародний бізнес в інформаційному суспільстві : [колективна монографія] / За ред. В. В. Рокочої. – К. : Університет економіки та права «КРОК», 2012. – 238 с.

76. Руденко С. Ю. ТНК як суб'єкт міжнародного бізнесу / С. Ю. Руденко, Р. В. Богданов, А. О. Філіповський // Сучасні питання економіки і права. – 2020. – Вип. 1. – С. 178-186.

77. Руденко-Сударєва Л. В. Ефективність міжнародного інвестування ТНК у глобальному економічному середовищі / Л. В. Руденко-Сударєва, Ю. А. Шевченко // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія : Економіка і менеджмент. – 2019. – Вип. 35. – С. 4-11.

78. Сазонець І. Комерційна дипломатія в умовах торговельних війн ТНК та розвитку національних економік / І. Сазонець, Л. Тихончук // Актуальні проблеми державного управління. – 2017. – Вип. 4. – С. 83-89.

79. Семененко Т. М. Модуляризація як одна з ключових тенденцій в модернізації стратегій інтернаціоналізації автомобільних ТНК / Т. М. Семененко // Економіка та держава. – 2018. – № 8. – С. 109-112.

80. Семененко Т. М. Стратегії інтернаціоналізації автомобільних ТНК в умовах глобальної фінансово-економічної нестабільності / Т. М. Семененко // Бізнес Інформ. – 2018. – № 7. – С. 20-25.

81. Скороход І. С. Діяльність ТНК на світовому нафтовому ринку / І. С. Скороход, І. М. Миронюк // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2017. – Вип. 1(2). – С. 45-48.
82. Ткаченко Д.О. Шляхи удосконалення механізму державного регулювання діяльності ТНК в Україні. *Evropsky Casopis Ekonomiky a Managementu*. – 2019. – Vol. 5. – Issue 1. – P. 86-92.
83. Транснаціональні корпорації / І.О. Давидова, К.Ю. Величко, О.І. Печенка – Харків: Видавництво «Форт», 2018. – 175 с.
84. Фединяк Г. С. Визначення ознак і поняття транснаціональних корпорацій вченими у міжнародному праві та міжнародному приватному праві / Г. С. Фединяк // Держава і право. – 2008. – №1. – С. 586-591.
85. Шагоян С. М. Безпекова компонента стратегій розвитку ТНК добувної галузі / С. М. Шагоян // Вісник Маріупольського державного університету. Серія : Економіка. – 2019. – Вип. 18. – С. 61-70.
86. Швець Ю. О. Основні етапи розвитку транснаціональних компаній та їх зв'язок з глобалізацією / Ю. О. Швець, Т. А. Сухаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 3(1). – С. 204-209.
87. Шевченко Ю. А. Імплементация концепції сталого розвитку у інвестиційній поведінці ТНК / Ю. А. Шевченко // Інтелект ХХІ. – 2018. – № 2. – С. 154-157.
88. Шевченко Ю. А. Інвестиційна стратегія ТНК в умовах сталого розвитку / Ю. А. Шевченко // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – 2017. – Т. 22. Вип. 6. – С. 23-27.
89. Шевченко Ю. І. Маркетингова стратегія ТНК – баланс глобального та локального / Ю. І. Шевченко // Бізнес Інформ. – 2020. – № 10. – С. 434-442.
90. Шнипко О. Транснаціональні корпорації та проблеми транснаціоналізації українського ринку / О.Шнипко // Економіст – 2015. – №11. – С. 38-45.
91. Яцкевич І. В. Роль толерантності у системі управління транснаціональними компаніями / І. В. Яцкевич, Н. Е. Красностанова // Економічний вісник університету. – 2020. – Вип. 44. – С. 124-129.
92. Department of Economic and Social Affairs. 2016. Western Asia database.

United Nations, New York, October. – 2016. – 22 с.

93. Spisto M. Stakeholder Interests in Corporate Governance: Is a New Model of Governance a Change for the Better for South Africa? / M. Spisto // Australian Journal of Corporate Law. – 2005. – №18(2). – Part 1. – P. 129-147.

94. <https://www.fastcompany.com> – офіційний сайт журналу Fast Company.

95. <http://www.forbes.com> – офіційний сайт журналу «Forbes».

96. <http://www.kmu.gov.ua> – офіційний сайт Кабінету Міністрів України.

97. <http://www.oecd.org/> – офіційний сайт Organisation for Economic Cooperation and Development.

98. <http://www.unctad.org> – офіційний сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД).

99. <http://www.worldbank.org/> – офіційний сайт Світового банку.

100. Доповідь Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу 2019. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.doingbusiness.org/en/data/exploreeconomies/ukraine>

101. Forbes «100 найбільших приватних компаній України – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forbes.ua/ratings/100-naybilshikh-privatnikh-kompaniy-ukraini-02112020-408>

102. Рейтинг економічних свобод: Україна найгірша в Європі – 2019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org>.

103. Ринок злиття та поглинань в Україні досяг дна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.media/business/214218/>.

104. Охріменко О. О. Транснаціональні корпорації у системі світових економічних відносин / О. О. Охріменко, Д. Д. Сільвестрова // Ефективна економіка. Електронні дані. 2014. №3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2054>.

105. Biggest Mergers and Acquisitions of 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://investorplace.com/2015/12/2015-mergersandacquisitions>.

106. Biggest transnational companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2017/07/focus-1>.

107. Bloomberg-Global-MA-Legal-Rankings-1st-3Q2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://data.bloomberglp.com>.
108. COVID-19 and Commonwealth FDI: Immediate Impacts and Future Prospects [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://thecommonwealth.org/sites/default/files/inline/THT-170.pdf>.
109. Global 500 FORTUNE [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://fortune.com/global500/2020/search/>.
110. Global R&D funding forecast 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://digital.rdmag.com>.
111. Global R&D funding forecast 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://digital.rdmag.com>.
112. Impact of pandemic on prospects for foreign direct investment [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://focus.world-exchanges.org/articles/impact-pandemic-global-prospects-foreign-direct-investment>.
113. OECD Economic Outlook, Interim Report March 2021. Strengthening the recovery: The need for speed. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd-ilibrary.org>.
114. The Global Innovation Index 2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_gii_2020.pdf.
115. Transnational corporations (TNC). United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx).
116. The fDi Report 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://report.fdiintelligence.com>.
117. UNCTAD Report Details COVID-19 Impacts on Investment Flows [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sdg.iisd.org/news/unctad-report-details-covid-19-impacts-on-investment-flows/>.
118. World Investment Report 2020: Special economic zones [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctad.org>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А.1

Еволюція ТНК та міжнародних конкурентних відносин

№ п/п	Тип ТНК, період, приклади	Теоретичні концепції	Конкурентні переваги	Конкурентна поведінка
1	Колоніально–сировинні картелі та синдикати, 1870–1914, British Petroleum, Shell, ITT, Anglo–Persian, Standart Oil, Газпром, Інтерпайп (Україна)	Абсолютних переваг, А.Сміт; Порівняльних переваг, Д.Рікардо; Меркантилізм, У.Стаффорд; Альтернативних витрат, Г.Хаберлер; Факторних пропорцій Гекшера–Оліна.	Ефект масштабу; Доступ до зарубіжних джерел сировини; Поєднання промислового і банківського капіталів; Створення розподільчих та збутових підрозділів; Базування виробництва у розвинутих країнах.	Монополізація ринків; Державна підтримка монополій; Військове забезпечення зарубіжних операцій; Жорстка експлуатація місцевого населення; Монополістична хвиля злиттів і поглинань.
2	Концерни трастового типу, 1914 –1950, Ford, General Motors, Siemens, Завод імені Малишева (Україна)	Неокласична теорія вивозу капіталу, Р.Нурксе,; Організованого капіталізму.	Створення зарубіжних виробничих підрозділів; Доступ до державних замовлень продукції військово–технічного призначення; Поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації.	Протекціонізм; Інтеграція міжнародних виробничих і збутових операцій; Олігополістична хвиля злиттів та поглинань.
3	Кооперації із розвинутою міжнародною філіальною мережею, 1950–1980, IBM, Gillette, Nokia, Sony	Ринкової влади, С.Геймер; Прямих іноземних інвестицій, П.Самуельсон; Японський менеджмент, О.Інгіу; Гемба Кайдзен, М.Імаї; Життєвого циклу продукту, Р.Вернон; Стратегічного менеджменту, І.Ансофф.	Наявність вільного капіталу, що вивозився за кордон; Створення збутових філій закордоном.	Лібералізація міжнародних торговельних зв'яз–ків; Створення регіональних ринків (ЄС, NAFTA і ін.); Ліцензування та інші форми контрактних відносин із зарубіжними партне–рами; Конгломерати–вна хвиля злиттів та поглинань; Конкурентна диверсифікація.

1	2	3	4	5
4	Транснаціональні корпорації із планетарним бачення ринків, 1980 – 2000, General Electric, Intel, Fiat, Panasonic, СКМ (Україна)	Інтернаціоналізації, М.Кесон; Конкурентних переваг, М.Портер; Еклектична теорія, Дж.Даннінг; Трансакційних витрат, Р.Кейвз; Прихованих чемпіонів, Г.Саймон.	Галузева і географічна диверсифікація ділових операцій; Пільгові умови інвестування у відповідних країнах; Висока капіталомісткість НДДКР корпорацій розвинутих країн; Домінуюча роль тріадних патентних мереж (одночасна реєстрація патентів в США, ЄС, Японії).	Проникнення на ринки Азії та нових індустріальних країн; Транснаціональна комерціалізація інновацій і технологій; Посилення світового технологічного лідерства країн тріади шляхом імпорту знань; Заохочувальна та горизонтальні хвилі міжнародних злиттів та поглинань; Переміщення «брудних» виробництв у слаборозвинуті країни.
5	Глобальні високотехнологічні корпорації, після 2000 року, Apple, Microsoft, Samsung, Matsushita Ele, Південмаш (Україна)	Відкритих інновацій, Г.Чесбро; Підривних інновацій, К.Крістенсен; Технологічного розриву, М.Познер,; Управління ланцюгом вартості, С.Глаз'єв; Інноваційної ренти, Ю.Яковець.	Інноваційний потенціал; Діяльність в зонах високої прибутковості; Скорочений інноваційний цикл; Авторитет бренду і торгових марок; Глобальні логістичні мережі; Інтегровані системи міжнародного виробництва; Формування самостійного транснаціонального капіталу.	Проектне фінансування у сфері інфраструктури; Монополізація провідними країнами високотехнологічних секторів світової економіки; Регіональна концентрація високих технологій в постіндустріальних країнах; Комплексно–консолідаційні хвилі міжнародних злиттів і поглинань; Конкурентна конвергенція; Моделі гіперконкуренції.

Джерело: Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональною економікою з транснаціональними корпораціями: Дис. к.е.н.: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Ірпінь, 2017. – С.212.

Додаток Б

Таблиця Б.1

Концепції розвитку ТНК

Чинник	Концепція	Суть концепції	Прихильники концепції
1	2	3	4
Отримання дешевих або якісних факторів виробництва	Теорія привласнення	Компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб насамперед підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти	В. Рокоча
Вихід на нові ринки збуту	Теорія організаційних форм ТНК	Основним показником ефективності діяльності ТНК є форма її організації. Національні особливості в організаційних структурах ТНК неухильно втрачають свою вартість, і ТНК, поза залежність від розташування їх головних офісів, поступово перетворюються на наднаціональні об'єднання, які переслідують одну мету – максимізацію прибутку шляхом встановлення економічного господарювання у світовому масштабі	М. Акої, І. Самсон
Зниження рівня конкуренції	Теорія ринкової влади	Для ТНК основною метою виступає отримання ринкової влади. На ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному рівні, потім – на міжнародному, шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу	С. Хаймер, В. Рокоча
Зниження витрат виробництва	Теорія інтернаціоналізації	Мета створення ТНК – зменшення трансакційних витрат та економія на масштабі сфери діяльності	Р. Коуз, О. Вільямсон, Е. Пенроуз
	«Податкова» теорія	Метою ПП є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань двома способами: створення філії в країні з низькими податками; використання трансфертного ціноутворення, яке дає можливість зареєструвати прибутки в країнах з низькою ставкою оподаткування, незалежно від країни, в якій було отримано прибуток	В. Рокоча, О. Хорошун

1	2	3	4
Підвищення конкурентоспроможності	Концепція міжнародної конкурентоспроможності	Основа цієї концепції – модель життєвого циклу продукту. Зростання ТНК відбувається за стадіями розвитку відповідної галузі промисловості, а динаміка розвитку кожної стадії і її тривалість визначаються життєвим циклом продукту	Р. Верна, Р. Стобаух
	Еклектична теорія міжнародної інвестиційної та виробничої діяльності	Еклектична концепція увібрала в себе основні положення всіх вищерозглянутих підходів і базується на основних наукових напрямках економічних досліджень: менеджменті, маркетингу, фінансах, теорії організацій, міжнародних відносинах, праві, економічній історії, регіональних дослідженнях.	Дж. Даннінг

Джерело: Немировська О.В. Формування ефективного механізму взаємодії національної економіки з транснаціональною економікою з транснаціональними корпораціями: Дис. к.е.н.: 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством». Ірпінь, 2017. – С. 78